Studies in Canadian Export Opportunities in the U.S. Market

Chemical Specialties

External Affairs and International Trade Canada
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
Canada

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

CHEMICAL SPECIALTIES

DECEMBER 1989

PEAT MARWICK CONSULTING GROUP
OTTAWA

90-03059/

For additional copies please write or call:

External Affairs and
International Trade Canada
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa: (613) 993-6435

© Minister of Supply and Services Canada 1988

Cat. No. E73-7/17-1988

ISBN 0-662-55990-8

External Affairs and International Trade Canada

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

The information provided in this report was prepared by Peat Marwick Consulting Group for External Affairs and International Trade Canada. As such, the analysis and conclusions in this report are those of Peat Marwick and not of External Affairs and International Trade Canada.

Peat Marwick Consulting Group and External Affairs and International Trade Canada advise that this report should not be relied upon as the sole representation of the future prospects of any opportunities that are pursued. Each company must rely upon its own inspection and investigation in order to satisfy itself as to the extent of the opportunity and the credentials of the buyer. Nevertheless, External Affairs and International Trade Canada is prepared to offer individual counselling and advice to companies wishing to pursue opportunities arising out of either these studies or other market development opportunities.

STUDIES IN CANADIAN EXPORT OPPORTUNITIES IN THE U.S. MARKET

CHEMICAL SPECIALTIES

TABLE OF CONTENTS

	Page
EXECUTIVE SUMMARY	1
I - STUDY OBJECTIVES	3
II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY	4
III - U.S. IMPORTS OF CHEMICAL SPECIALTIES	6
Sector Definition	6
U.S. Imports 1982-88	7
U.S. Industry Outlook	10
IV - MARKET STUDY	15
Survey of U.S. Importers	15
Survey of U.S. Associations	19
V - BACKGROUND	22
Study Approach	23

APPENDICES

Appendix 1	- U.S. Importers Generally Seeking Sources of Supply	27
Appendix 2	- 1988 Imports of Chemical Specialties (Schedule A 552.0, 554.1, 554.2, 554.3, 591.0, 598.5)	33
Appendix 3	- 1988 U.S. Imports of Selected Chemical Specialties from Europe and Japan by Country	43
Appendix 4	- 1982 - 1988 Imports of Selected Chemical Specialties	45
Appendix 5	- Current U.S. Tariffs on Canadian Chemical Specialties and Schedule for their Removal under the Free Trade Agreement	49
Appendix 6	- Countries of Origin and Respondents' Level of Satisfaction	55
Appendix 7	- U.S. Industry Trade Fairs and Publications	57
Appendix 8	- Canadian Government Trade Contacts in Canada and the United States	61

EXECUTIVE SUMMARY

This report addresses one of approximately 80 sectors reviewed as part of a broadly-based study commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of External Affairs and International Trade Canada. The objective of this study is to provide a preliminary indication of potential opportunities for the expansion of Canadian exports into the United States. The findings in each report are based on an analysis of U.S. trade statistics and a limited survey of U.S. importers and trade associations from a broad cross-section of U.S. industry.

The purpose of each report is to assist Canadian companies in identifying potential export opportunities that may justify further investigation. While the reports do not provide analyses of Canadian export industries or their international competitiveness, they do provide other kinds of information that should be useful. For example, each report provides information on individual companies that have indicated an interest in new sources of supply, some of which are quite specific. Information on U.S. import market size and shares and on industry publications and trade fairs that the companies surveyed felt were most useful is also provided. As such, individual reports in the series should be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not yet exporting or that would like to increase their level of exports to the United States.

Chemical specialties is one of the sectors examined during the study. The U.S. shipments of chemical specialties, as recorded by the USDOC, are a composite of U.S. shipments for cleaning preparations (including soaps and detergents, polishes and sanitation goods and surface-active agents) and pesticides. Total industry shipments in 1988 for these products is estimated at $20.8 billion (U.S.). It is expected that the U.S. market for chemical specialties will experience growth over the longer term. The longer-term development of the cleaning preparations industry will depend on the demand for heavy-duty laundry detergents, optical brightness and fluorescent whitening agents, pre-measured cleaning chemicals, institutional and industrial cleaners and the increase in use of linear alkylbenzene sulfonates (LAS) in a variety of detergents. The longer-term development of the pesticides industry will depend on increased cultivation.

A survey of U.S. importers of chemical specialties was conducted to determine the effects of the devaluation of the U.S. dollar on imports from major developed countries and potential opportunities for Canadian manufacturers to replace these imports. The survey revealed that

51.7% of respondents were facing rising costs for their imports of chemical specialties as a result of the devaluation of the U.S. dollar. A large number of these importers were interested in hearing about Canadian sources of supply. Importers indicated a preference for receiving preliminary product information through brochures, industry publications, personal contact by the company and contact by a manufacturer's representative. A key consideration in the decision to import chemical specialties is the unavailability of the product in the United States.

A survey of selected U.S. associations affiliated with the chemical specialties industry indicated that these associations perceive the Canadian industry to have an advantage in an abundance of natural resources, particularly for fertilizer production.

The industrial and the household/retail market segments, on average, accounted for most of the chemical specialties products imported.

I - STUDY OBJECTIVES

This report is one of a series covering approximately 80 manufacturing sectors commissioned by the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau of External Affairs and International Trade Canada and written by Peat Marwick. The series is designed to provide a preliminary indication of Canadian export opportunities in the United States that may now exist as a result of the rising cost of offshore imports. The information provided about the nature and size of the U.S. import market, as well as leads and marketing intelligence, should help Canadian companies to determine whether further investigation of opportunities is justified and, if so, to begin such follow-up. The reports are likely to be of particular interest to small and medium-sized Canadian companies that either are not exporting or would like to increase their exports to the United States.

Each sector report identifies the major products imported into the United States from developed countries, explores the effect that the devaluation of the U.S. dollar has had on the price of these imports and indicates which of these products might provide Canadian suppliers with increased export opportunities in the United States. The U.S. Department of Commerce's segmentation of statistics, upon which the review of U.S. imports is based, does not always correspond to the traditional definitions of product sectors in Canada. In a few reports, therefore, there are some differences between the products discussed in the report and those commonly included within that sector. Definitions of what products are covered in each report are, however, provided in all cases so that such differences can be identified and taken into account.

The report also identifies some initial export leads for Canadian manufacturers, lists trade fairs and industry publications favoured by U.S. importers, examines the U.S. importers' perceptions of the impact of the Free Trade Agreement between Canada and the United States on their purchases of Canadian products and provides the relevant tariff tables outlining the implementation stages of the Free Trade Agreement. Analysis of Canadian export industries or international competitiveness was outside the scope of these reports. For specific information on export marketing of their product, Canadian companies are invited to contact the U.S. Trade, Tourism, and Investment Development Bureau or the appropriate Canadian Trade Commissioner in the United States (addresses in final appendix).

II - CONCLUSIONS OF THE PEAT MARWICK STUDY

The U.S. chemical specialties sector is composed of a number of products and product groups. The products included in the chemical specialties study are household and agricultural pesticides, room deodorizers, antiseptics, floor wax and soaps and detergents. In total, the products which are the focus of this study represented $1.71 billion (U.S.) in U.S. imports in 1988.

The U.S. shipments of chemical specialties, based on information provided by the USDOC, is a composite of U.S. shipments for cleaning preparations (which includes soaps and detergents, polishes and sanitation goods and surface-active agents) and pesticides. The total value of industry shipments in 1988 for cleaning preparations is estimated at $20.8 billion (U.S.). This represented an average increase of 9.4% over 1987 levels for these product groups. Pesticide industry shipments in 1988 fell to $5.24 billion (U.S.). It is expected that the U.S. market for chemical specialties will experience growth over the longer term. Factors in the long term development of the cleaning preparations industry are the sales level of heavy duty laundry detergents, optical brightness and fluorescent whitening agents, premeasured cleaning chemicals, institutional and industrial cleaners and the increase in use of linear alkylbenzene sulfonates (LAS) in a variety of detergents. A factor in the long-term development of the pesticides industry is increased cultivation.

The survey of U.S. importers of the products under review indicated that the majority of the respondents were facing rising costs for their imports due to the devaluation of the U.S. dollar. As a consequence, the majority (78.1%) of those who had not yet tried Canadian products expressed interest in learning about Canadian sources of supply. Of respondents who would consider sourcing from Canadian manufacturers, just over 30% expected to increase their purchases from Canada as a result of the Free Trade Agreement between Canada and the United States. While a moderate percentage (17.4%) had not yet considered the consequences of the Agreement on their purchasing patterns, almost 48% of this group of respondents believed that the Free Trade Agreement would not affect their purchases.

U.S. importers interested in Canadian products indicated that they would prefer to obtain product information from the Canadian company through brochures, industry publications, personal contact by the company, and contact by a manufacturer's representative. The unavailability of the product in the United States was most frequently reported to be a significant consideration in

importers' decisions to source outside the United States. Interviews with U.S. associations connected with the chemical specialties industry indicated that the Canadian industry is fortunate to have an abundant supply of natural resources, particularly for fertilizer production.

The industrial and the household/retail market segments accounted for most of the chemical specialties products imported by the survey respondents.

A list of companies which are generally interested in learning more about Canadian sources of supply of chemical specialties has been compiled in Appendix 1.

External Affairs and International Trade Canada recommends that Canadian firms should consult the Canadian Trade Commissioner located closest to each company being considered for contact prior to doing so in order to obtain advice, assistance and further company information. Canadian government contacts in Canada and the United States are provided in Appendix 8.

III - U.S. IMPORTS OF CHEMICAL SPECIALTIES

This chapter provides information on recent levels and trends of U.S. imports and a summary of short-term prospects for this sector. Where there are differences in sector definitions between these sources, or between them and definitions generally used in Canada, such differences are noted, along with any known implications. In order to improve the usefulness of the information, a definition of which products within the sector are being reported on and how they were selected is also provided.

SECTOR DEFINITION

The products being discussed in this report were selected on the basis of the customs value of U.S. imports from Japan, Europe and Canada, as reported by the U.S. Department of Commerce (USDOC). The sector definitions used by USDOC effectively defined the products available for inclusion in this report. The selection of products was achieved by first screening all the USDOC broad product groupings, as expressed in 4-digit codes (e.g., surface-active agents, detergents and washing preparations, nspf* [Schedule A 554.2]). Where combined imports from Japan, Europe and Canada were significant, the list of products was further refined at the more detailed and specific 7-digit level (e.g., surface active agents and washing preparations, but not including fatty acids, alcohols and their salts [Schedule A 5542040]).

Appendix 2 displays 1988 U.S. imports of all 7-digit products or product groups belonging to the 4-digit categories selected for the chemical specialties report. The initial selection of products or product groups was based on a minimum of $80 million (U.S.) of 1986 imports into the United States from Japan, Western Europe and Canada. Following consultation with industry and government officials with expertise in the chemical specialties sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were included where there appeared to be significant commercial interest. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest. Further details on this selection process are provided in Chapter V, Background. Due to refinements of sector definitions and other adjustments, there may be some differences between figures in this report and those in the Overview report published in June 1988. In such cases, the numbers in this report take precedence.

---

* not specifically provided for

On the basis of the above process, the following products and product groups were selected to be the subject of this report:

- Cosmetics, and other toilet preparations, including incense, joss sticks, bay water, etc. (Schedule A 5520090);
- Soaps, including soap powders, but not including synthetic detergents (Schedule A 5541000);
- Surface active agents and washing preparations, but not including fatty acids, alcohols and their salts (Schedule A 5542040);*
- Creams, liquids, etc., for cleaning and polishing, in containers not holding over 10 pounds each (Schedule A 5543000);
- Pesticides, including sheep dip and ribbon fly catchers (Schedule A 5910000);
- Chemical products and preparations, organic and inorganic, nspf (Schedule A 5985020).

U.S. IMPORTS 1982-88

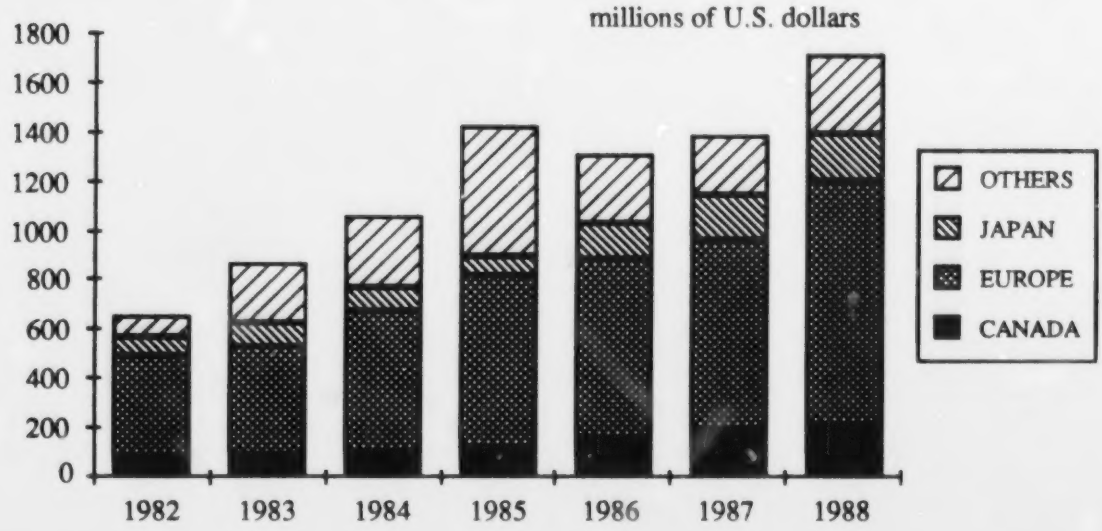
A breakdown of 1988 imports of selected chemical specialties by country is presented in Appendix 3. Europe and Japan captured 69.4% of the U.S. import market of these products in 1988. Europe accounted for approximately 58% of total for this sector. West Germany and the United Kingdom accounted for 51.8% of imports from Europe. Overall, U.S. imports of these products have increased since 1982 (see Chart 1, overleaf). Over the 1982-1988 period, market shares fluctuated. Exports to the United States from "Other Countries" increased the most in 1988 compared to exports in 1982. The U.S. import market share from Europe decreased over this period from 63% to 58.1%. The market share in 1988 of U.S. imports from Canada and Japan has not changed much from the 1982 levels. In 1982, the share of U.S. imports from Canada and Japan was 12.6% and 10%, respectively. In 1988, the share of U.S. imports from Canada and Japan was 12.1% and 11.3%, respectively. Trends for each of the product groups which are the focus of this study are illustrated in Appendix 4.

---

* Schedule A 5542040 was not in the Schedule A statistics for 1982 and 1983. Instead, Schedule A 5542000 "Surface-active agents and washing preparations" replaced it. Data for Schedule A 5542040 for 1982 and 1983 is, therefore what was shown for Schedule A 5542000.

CHART 1

TOTAL U.S. IMPORTS OF SELECTED CHEMICAL SPECIALTIES



Source: *U.S. General Imports and Imports for Consumption*, U.S. Department of Commerce.

Of the six product groups under study, the largest import market, in terms of dollar value, is "Pesticides, including sheep dip and ribbon fly catchers" (Schedule A 5910000). Total U.S. imports reached $577.3 million (U.S.) in 1988. This market is dominated by Europe, although the European share of the market has fallen from 78.7% in 1982 to 71% in 1988. Japan's share of the import market for this product group has declined considerably from 9.3% in 1982 to 3.7% in 1988. While shares of U.S. imports of these products of Europe and Japan have declined since 1982, the market share accounted for by "Other Countries" has increased over this period from 9.1% in 1982 to 22.0% in 1988.

The product group with the highest consistent growth, at an average annual rate of 29.6%, is "Cosmetics, and other toilet preparations, including incense, joss sticks, bay water, etc." (Schedule A 5520090). The major supplier is Europe with over 61% of the 1988 import market or $187 million (U.S.). Most of the import growth in this product group has been captured by "Other

Countries". These countries have increased their share from approximately 6% in 1982 to over 17% in 1988. Canada has the least presence in this market with a decline in share from 19.3% in 1982 to 9.5% in 1988.

Another product group demonstrating consistent growth, at an average annual rate of 22.6%, is "Creams, liquids, etc., for cleaning and polishing, in containers not holding over 10 pounds each" (Schedule A 5543000). The major supplier is Europe with 45.5% of the 1988 import market. This share has increased significantly from the 1982 level of 25.3% of imports. Japan and "Other Countries" have also demonstrated growth in their share of imports with average annual growth rates of 9.3% and 11%, respectively, to 1988 levels of 16.6% and 13.7%, respectively. Canada is the second largest supplier with 24.4% of the 1988 import market. However, Canada's share of this import market has fallen significantly from its 60.6% share in 1982.

The product group offering the best opportunities for Canadian exporters may be "Soaps, including soap powders, but not including synthetic detergents" (Schedule A 5541000). Imports of these products have grown at an average annual rate of 21.7% and the total volume of imports in 1988 was $48.8 million (U.S.). European exports have lost significant market share with gains made by Canada and Japan. European exports dropped from a high in 1984 of 63.8% of the market ($17.4 million [U.S.]) to a seven-year low of 43.6% of the market or $21.3 million (U.S.) in 1988. Canada has increased share from 13.6% in 1982 to 30.3% of the U.S. import market in 1988 which represents the second highest dollar value of U.S. imports or $14.8 million (U.S.) in 1988.

As a consequence of rising prices of foreign imports, it appears that there is opportunity for further growth in Canada's market share of U.S. imports of chemical specialties for specific products. Given that tariffs on many chemical specialty products are significant, ranging from 2.4% to 12.3%, and that few products other than fertilizers are duty free, the Free Trade Agreement between the United States and Canada may have a considerable impact on trade in chemical specialties. Provisions in the Agreement will eliminate tariffs by January 1, 1998, with duties removed in stages commencing on January 1, 1989. A complete list of tariffs is found in Appendix 5.

U.S. INDUSTRY OUTLOOK

This section is based on the *1989 U.S. Industrial Outlook* published by the USDOC. This information provides a general forecast of short-term prospects and gives an indication of expected trends and developments in the U.S. chemical specialties sector. While such information may be of interest, readers should proceed with caution in utilizing the data for the following reasons.

Firstly, although the USDOC is the source of both the "U.S. Imports 1982-88 (summarized above) and the "U.S. Industry Outlook", two different systems of product classification are used. Differences may not be obvious. In some cases, slightly different titles reflect very similar sets of products; in others, similar titles for sectors or product groups encompass a slightly different mix of products. Thus the market forecasts in the "U.S. Industry Outlook" section may cover a slightly different mix of products than the rest of this report.

Secondly, while most sections of the "U.S. Industry Outlook" address the entire sector, others address specific products or product groups. Forecasts made at both levels should be assessed carefully, as they may differ significantly from the prospects of any individual product included within them. It is therefore recommended that outlook data be used only as a general indication of sectoral prospects in the near term.

The USDOC separates its discussion of the outlooks for cleaning preparations and pesticides.

Cleaning Preparations

The USDOC categorizes the cleaning preparations industry into three sectors: soaps and detergents; polishes and sanitation goods; and surface-active agents.

Soaps and Detergents

The USDOC notes that the total value of industry shipments of soaps and detergents in 1988 was estimated at $11.5 billion (U.S.). This represented an increase of 6.2% over 1987 levels. The value of imports remained the same at $92 million (U.S.). The USDOC estimates that the value of shipments in 1989 will increase 3% over 1988 levels (measured in constant 1982 dollars).

According to the USDOC, nearly seven billion pounds of laundry detergents were used in the United States in 1988, primarily by households. While the detergent market is dominated by three producers, the USDOC notes that smaller companies have increased their market shares. Sales of detergent products are dominated largely by heavy-duty liquid laundry detergents which currently account for 40% of sales. The annual consumption of automatic dishwasher detergents is increasing at 3% per year. Despite these opportunities, detergent manufacturers in these sectors are confronted with a formidable list of environmental regulations. It is estimated that 20 percent of state bills concerning environmental protection each year affect manufacturers of soaps and detergents. The industry is cooperating with environmental groups and regulatory agencies to reduce the amount of legislation from 2,000-3,000 bills.

Estimated annual retail sales of the bar soap business exceed $9 billion (U.S.) and are dominated by five companies. The USDOC notes that strong sales growth is expected in toilet soaps with high glycerine content. The market for liquid toilet soap remains at 8-10% of the toilet soap market. According to the USDOC, one approach to increasing sales is to include antibacterial ingredients in the product in order to have the product serve multiple purposes.

The USDOC forecasts that real growth in the soap and detergent industry should average 3% annually between 1989 and 1995. The USDOC expects that sales of heavy-duty laundry detergents are expected to exceed the sales of powdered detergents by 1993. Heavy-duty laundry detergents are composed of several ingredients: surface active agents (to remove dirt); builders (to soften the wash water); foam regulators; solubilizers (to maintain solubility of ingredients in liquid detergents); antiredisposition agents (to keep dirt from re-entering fabric), whiteners and brighteners, corrosion inhibitors (to protect automatic washers); and enzymes (for stain removal). The USDOC expects optical brighteners and fluorescent whitening agents to continue to increase in sales, possibly in conjunction with multifunctional powders and liquids.

Polishes and Sanitation Goods

Polishes and sanitation goods include household bleaches, specialty cleaners, disinfectants, and polishing preparations. Institutional and industrial products in this industry include sanitizers, defoamers, biocides, disinfectants, deodorants, degreasers, polishers and all-purpose cleaners. The USDOC notes that the wholesale value of this market is estimated at $4.7 billion (U.S.) of which janitorial products constitute 40% and food processing and service 50%. According to the

USDOC, the value of industry shipments in 1988 increased 9.8% above 1987 levels to $5.8 billion (U.S.). The value of imports was static at $34 million (U.S.).

The USDOC notes that because of institutional and industrial cleaners, the outlook for this industry is favorable. It is expected that industry shipments will grow 6.8% over 1988 levels (measured in constant 1982 dollars). Imports are expected to remain at about $35 million (U.S.). In 1989, the sales emphasis is anticipated to be on multipurpose cleaners, less abrasive products, and emphasis on convenience and efficiency. Premeasured cleaning chemicals will become more popular for institutional and industrial use because of the efficiency premeasurement offers to application. The USDOC predicts continued growth in excess of five percent a year for the 1989-93 period. Trends in this industry include more environmental regulations, purchase of bulk cleaning chemicals by large customers to reduce the cost of packaging, internationalization of the institutional and industrial market through acquisitions by foreign companies, purchase of cleaning products by small customers from mass merchandisers (discount houses) instead of traditional suppliers, and development of bactericidal grease trap cleaners with enzyme activators.

Surface Active Agents

According to the USDOC, surface active agents (surfactants) are organic chemicals that serve as wetting agents by weakening surface tension. They are used primarily in formulating detergents. New high-priced specialty surfactants such as alkylphenol ethoxylates are replacing older low-priced ones such as alcohol sulfonates on account of their superiority in surface tension, wetting and foam stabilization. The USDOC notes that the value of industry shipments in 1988 was $3.5 billion (U.S.) representing an increase of 15.5% above the 1987 value. Imports in 1988 grew 39.2% over 1987 levels to approximately $238 million (U.S.).

The USDOC maintains that approximately 40% of all surfactants are used in making household cleaning products. Industrial surfactants are found in applications such as petroleum additives, oil well drilling, plastics and elastomers, food processing, mining adjuncts, cement, textiles and agricultural chemicals. The USDOC attributes the growth in shipments of surfactants to the increase in sale of heavy duty liquid laundry detergents which require the incorporation of higher levels of surfactants in their formulas than do powders. The USDOC indicates that rinsing aids, composed of nonionic surfactants, applied during the rinse cycles of automatic commercial washers are also popular.

The USDOC expects industry shipments of surfactants to increase 8% in 1989 over 1988 levels (measured in constant 1982 dollars). Exports are predicted to grow 24% above the 1988 level to $310 million (U.S.). The growth in surfactants will be due to the increased demand for heavy-duty liquid detergents. Growth in the specialty surfactant area will be due to the increased demand for fibre surfactants which are used to improve the quality of fibre and speed production. These surfactants act as emulsifiers, lubricants, softeners and antistatics.

The USDOC expects that the value of shipments of surfactants will increase at an annual rate of 8% through 1993 after adjustments for price changes. U.S. production is expected to reach 10 billion pounds annually by 1994. Environmental concerns and government regulations will affect the future use of surfactants for consumer products. Linear alkylbenzene sulfonates (LAS) are expected to increase in volume, on average, exceeding 3% per year through 1993. This growth will be due to the use of LAS in a wider variety of detergents, particularly those in which phosphates are restricted or excluded. The specialty surfactants market is expected to grow to 4.2 billion pounds through 1993 at a growth rate of 10% a year. The USDOC notes that future research will seek to perfect polymer surfactants that thicken as well as clean, surfactants with good biodegradability and enzymes that complement surfactants.

Pesticides

Pesticides are classified as herbicides (including plant-growth regulators), insecticides (including rodenticides, soil conditioners, and fumigants), and fungicides. Herbicides accounted for 61% of total sales in 1987, with insecticides and fungicides accounting for 30% and 9%, respectively.

The USDOC notes that pesticide demand in the United States dropped between 7 and 8% due to a corresponding reduction in planting of major crops. Between 1987-1988, the value of industry shipments fell 2.2% to $5.24 billion (U.S).

The USDOC notes that three obstacles hinder growth in the U.S. pesticide industry. These factors are: the increasing cost of R&D, environmental regulation and the abuse of intellectual property rights. The expense of conducting toxicity tests in compliance with environmental regulations, for example and the increasing difficulty of finding new products have boosted average R&D costs for a single new pesticide to more than eight times the average cost in 1976.

Of the three groups of pesticides, herbicides have had the most research funding and have seen the greatest technological progress. On the other hand, they have been the most susceptible to pirating and violation of intellectual property rights. As a result of the increasing difficulty of operating in the agricultural chemical market, production facilities have been consolidating.

The USDOC expects the value of product shipments to increase approximately 10% in 1989 to $5.5 billion (in 1982 constant U.S. dollars). This estimate is based on an expectation of increased cultivation responding to crop price increases which resulted from the 1988 drought. The USDOC notes that the consolidation trend will continue in the long term. This trend is attributed to several causes including the weakened dollar, a long-term decline worldwide in planted acreage and, most importantly, increasingly stringent environmental regulations, particularly with regard to toxicology.

This chapter has provided a definition of the products included within the scope of this report, the criteria used for their selection and a summary of U.S. imports of those products for 1982-88. Where available, a short-term outlook for the corresponding U.S. industry has also been provided. As this report is intended only to provide a sectoral overview and an indication of the opportunities that may exist for increased Canadian exports, individual readers are strongly encouraged to conduct more in-depth research on any potential opportunities identified.

Users of this report who are interested in undertaking further research into specific markets are also encouraged to contact any of the Canadian Government Trade Development offices listed in the final Appendix to this report, to determine what assistance may be available to them.

IV - MARKET STUDY

SURVEY OF U.S. IMPORTERS

The U.S. importers of chemical specialties interviewed were selected from a variety of sources, including the report provided by the *Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service*. This report contained three months of 1987 shipping data and ranked importers from major developed countries by volume of imports. This list was supplemented by information provided by External Affairs' posts in the United States and by lists from trade associations and numerous industry publications.

As noted earlier, this series of reports on Canadian export opportunities in the United States covers approximately 80 product sectors. When the final reports are completed, over 4,000 interviews will have been carried out with U.S. companies. The number of interviews conducted for each sector varies from 30 to over 100 and is dependent on the level of concentration in the industry and the diversity of products within each sector. For this report on chemical specialties, 53 questionnaires were completed.

Interview Results

For the 53 respondents interviewed, Table 1, below, illustrates the number of respondents importing each product under consideration and the number of respondents who consider that product a major import.

Table 1

Product	Number of Respondents Importing each Product	Number of Respondents Reporting Product as Major Import
Pesticides, Raw Materials or Intermediates for Pesticides and Herbicides	15	6
Deodorizers	4	0
Soaps, Detergents, and Raw Materials for Cleaning Compounds	7	3
Antiseptics	1	0
Floor Wax	1	1
Raw Materials, Unspecified	3	0
Industrial Chemicals	1	0
Pharmaceutical Chemicals	1	0

Table 2, below, illustrates the major exporting countries supplying the U.S. importers surveyed, the number of respondents supplied by each country, and the overall level of satisfaction of the importers with their suppliers. A more detailed presentation of these results for all countries supplying products to the respondents is provided in Appendix 6.

Table 2

Country of Origin	Number of Respondents Being Supplied	Average Level of Satisfaction (Max. = 5.0)
West Germany	10	4.50
United Kingdom	9	4.23
Japan	5	4.00
Italy	4	3.75
Holland	4	5.00

China	3	4.34
Israel	3	4.34
Denmark	3	5.00
Mexico	3	3.67

The results of the survey showed that the majority of the respondents were satisfied with their suppliers while two importers expressed dissatisfaction with the political and business climates of the exporting country. The reasons given for sourcing outside the United States included:

- not available in the United States (58.6 % of respondents);
- lower prices (37.9% of respondents);
- superior quality (3.4% of respondents);
- supply supplementary to domestic sources (3.4% of respondents).

The majority of the respondents interviewed (51.7%) indicated that the devaluation of the U.S. dollar against many currencies had increased the cost of their imports. However, just over 10% of respondents did not know the effects of the devaluation of the dollar on the cost of their imports.

Almost 60% of the respondents had not tried Canadian sources of supply. However, 75% of those respondents who had tried Canadian sources of supply reported that they were generally satisfied with the Canadian suppliers. The majority of respondents (78.1%) who had not tried Canadian sources of supply before were interested in hearing more about Canadian companies and their potential to replace increasingly expensive European and Japanese products. Those respondents who had never tried Canadian sources of supply but expressed a lack of interest in hearing more about Canadian companies noted that satisfaction with current suppliers and company policy were the reasons for this lack of interest.

Respondents interested in Canadian suppliers most frequently identified brochures (95.7%), industry publications (67.4%), personal contact by the company (63%) and contact by a manufacturer's representative (50%) as the preferred means of obtaining preliminary product information. Key factors in the purchasing decision are recommendations from personal contacts, distributors, and manufacturers.

On average, almost 63% of the importers surveyed reported that the imports were for use in the industrial market sector, almost 18% in the household/retail sector and almost 17% in the janitorial and institutional sectors. A small remainder is used in the wholesale and agricultural sectors. The average dollar volume of imports for survey respondents of chemical specialties in 1988 was $4.9 million (U.S.). One of the respondents who did not import in 1988 but imported previously noted that its most recent dollar volume of imports relating to chemical specialties was $240 million (U.S.).

The respondents appear to import only a small percentage of their sales volume. The average annual sales dollar volume of chemical specialties products in 1988 was approximately $305.6 million (U.S.). The majority (62.1%) of respondents had annual sales of $10 million (U.S.) or less. The respondents noted that almost 42% of sales, on average, of their chemical specialties products are destined for use in the industrial market sector. Another 20% of sales on average are in the household/retail sector and 17% and 11% of sales on average are in the institutional and janitorial sectors, respectively. Other reported market sectors were wholesale, agricultural, and pharmaceutical.

Trade fairs serving the chemical specialty sector as identified by the respondents are the "International Sanitary Supply Association", and "Chem-Mart". Industry publications most frequently read by respondents include *Chemical Week, Chemical Marketing Reporter, CPI Purchasing* and *Purchasing World.*

Most of the respondents (82.6%) interested in Canadian suppliers reported that they faced no barriers to sourcing products from Canadian manufacturers of chemical specialty products. The respondents that did cite barriers referred to tariffs, delivery time (customs clearance) and distance. The Canada-U.S. Free Trade Agreement will remove tariffs on imports from Canada over a ten-year period commencing January 1, 1989.

In response to the question of the effect on their purchasing policy of the Free Trade Agreement between Canada and the United States, almost 48% of respondents who would source from Canada indicated that the Agreement would have no effect. However, just over 30% of respondents interested in Canadian sources of supply expected to increase their purchases from Canada while 17.4% had not considered the impact of the Agreement.

A list of U.S. importers who are interested in Canadian sources of supply of chemical specialties in general is found in Appendix 1.

SURVEY OF U.S. ASSOCIATIONS

U.S. industry associations were contacted in order to supplement information provided by individual importers and to provide an industry perspective on trade in the chemical specialities industry. *Several associations relating to the chemical specialties sector including the National Agricultural Chemicals Association, the Chemical Specialties Manufacturers Association, the Pesticide Producers Association and the Industrial Specialty Chemical Association were contacted. These associations declined to comment, noting that trade activity was not the focus of the association or that they had no interest in participating.*

The industry associations which responded to the questionnaire are listed below with their mandates:

- Chemical Manufacturers Association (CMA) represents the interests of its members before Congress and legislative bodies. Its membership represents 90% of the productive capacity for chemical products.
- Fertilizer Institute (FI) is a trade association which promotes and protects the fertilizer industry.
- Soaps and Detergents Association (SDA) is a trade association and service organization representing manufacturers in the soaps and detergents industry. It holds a number of meetings for its membership and disseminates information about the industry through reports.

The associations were interviewed to provide the following information:

- market trends for the chemical specialties industry;
- the effect of the devaluation of the U.S. dollar on trade in the U.S. chemical specialties industry;
- major industry trade fairs;
- major industry publications;
- the potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade in chemical specialties;
- their opinion on the strengths and weaknesses of the Canadian chemical specialties industry.

Interview Results

The CMA was unable to speculate on the industrial outlook for the chemical specialties sector. It did indicate, however, that trade in the chemical industry appeared to be improving in spite of a more stable dollar. Both the FI and the SDA anticipate increases in the industry. The FI expects a 2% increase in shipments of fertilizer next year; the SDA believes the soaps and detergents industry has a growth potential of 3% per year.

With respect to the Free Trade Agreement between Canada and the United States, the CMA expects that rationalization of facilities will occur in both countries. The FI does not expect the Free Trade Agreement to have any impact as fertilizer products are currently admitted duty-free to the United States, and there is already active trade in this sector between the two countries. The SDA notes that the Free Trade Agreement may have an impact in the raw materials trade rather than finished product trade. The representative cited that imports of chemical phosphates from Canada may increase because of the shorter freighting distance than some domestic sources. Regarding the impact of the devaluation of the U.S. dollar, the SDA does not believe it has had an impact on the industry because there is little involvement by manufacturers in exports and imports.

The FI noted that the major strength of the Canadian industry is that manufacturers have access to natural resources to which U.S. manufacturers do not have access. It noted that potash and nitrogen fertilizers are especially plentiful in Canada. The SDA representative noted that there is

little differentiation between the Canadian and U.S. firms in the soaps and detergent industry as many Canadian manufacturers are subsidiaries of U.S. firms. Although there may be some small regional companies, the bulk of the Canadian industry is composed of the dominant U.S. firms. Because of this, there are no significant differences or observable strengths or weaknesses of the Canadian industry relative to the U.S. industry.

According to the FI representative, there are no trade fairs for fertilizers. The major trade fair for the soaps and detergent industry is the Annual Meeting and Convention of the SDA. The names of relevant industry publications provided by the associations are listed in Appendix 7.

V - BACKGROUND

Several years ago, the United States was incurring modest trade deficits which were offset by more than $140 billion (U.S.) in payments from abroad on U.S. foreign investments. The U.S. budget was usually in deficit, but this was again more than offset by domestic savings. The net effect was a positive current account balance.

As the U.S. economy picked up steam after the 1981-82 recession, demand rose faster than output. Imports increased drastically to fill the gap. By the end of 1983, the trade deficit had ballooned to nearly $69 billion (U.S.). These events continued into 1985 resulting in a trade deficit of $148 billion (U.S.). The federal budget deficit more than doubled as a share of GNP, and savings fell to record lows.

Under this pressure, the U.S. dollar began to lose value on the international exchange market. By the end of 1987, the U.S. dollar lost 48% of its value against the Japanese yen, 48% against the German mark, 44% against the Danish krona, 43% against the French franc and 39% against the Italian lira. In fact, the U.S. dollar had fallen against all major western industrialized countries except Canada. By the end of 1987, the trade deficit reached a record $171 billion (U.S.), as import prices rose faster than the fall in import volumes.

The 1988 third quarter figures show the value of U.S. currency stabilizing relative to most western industrialized countries. The past currency adjustments are only slowly being translated into changes in trade patterns. Exporters to the United States who were able to pare their profits for many months have been forced to raise prices. No immediate changes were reflected in the trade figures, as the dollar volumes were maintained while the unit volumes dropped.

The 1988 trade deficit estimates ($125 billion [U.S.]) suggest that the realignment of currencies is finally having the desired effect. Stubbornly high imports seem to be responding to the weaker U.S. dollar. However, some analysts believe that the U.S. dollar must fall further in order to get the trade deficit below the $100 billion (U.S.) level.

While the Canadian dollar has strengthened recently against the U.S. dollar, its value, for the most part, has moved in parallel with the value of the U.S. dollar relative to other international currencies. These developments should help stimulate two-way trade between Canada and the

United States. The increased value of developed country currencies against North American currencies should increase the opportunities for Canadian manufacturers and service suppliers to sell into the United States, and likewise for U.S. manufacturers and service industries to sell into Canada.

STUDY APPROACH

The overall study approach for analyzing the opportunities for Canadian suppliers to replace European and Japanese imports into the United States started at a fairly high level of product aggregation for all U.S. imports. Through the application of selection criteria, the focus of the analysis was progressively narrowed to those opportunities at the lowest available level of product disaggregation that would most likely result in increased Canadian exports into the U.S. market. The progression also involved moving from the identification of such opportunities, using statistical analysis, to substantiating the opportunities through interviews with representatives of U.S. purchasers of imports from developed countries.

In determining export opportunities for Canadian suppliers, U.S. import statistics were assembled for the years 1981 through to 1985. A five-year time period was chosen in order to distinguish between "established" import markets and "temporary" import markets. Where imports of European and Japanese goods into the United States have had sustained volumes over a period of several years, it is less likely that these imports represent a short-term phenomenon or that U.S. purchasers would be able to quickly change their sourcing to domestic suppliers. For the initial screening, U.S. Schedule A import statistics were compiled at the 4-digit level.

All U.S. imports (at the 4-digit level) from developed countries with import values exceeding one million dollars (U.S.) were identified for the selected years and placed in descending order of value. From this list, the U.S. Trade, Tourism and Investment Development Bureau initially chose 26 for further analysis. Each commodity was broken down into a finer level of classification, the 7-digit level, and an investigation made to determine whether there existed any Canadian firms that produced similar products and could pursue the opportunities which may be uncovered. The expansion of the Schedule A codes from the 4-digit level to the 7-digit level was fairly straightforward, and a listing of these commodities and their import customs value was prepared for 1986. The Canadian firms were identified by accessing External Affairs and International Trade Canada's WIN database. This computerized database, accessible at all major posts abroad,

contains information on Canadian manufacturers and the products they produce. It should be noted that although the WIN database is not yet complete, it is sufficiently advanced for the purposes of this study.

From this list, those products or product groupings having combined Japanese, European and Canadian imports of over $80 million (U.S.) in 1986 were identified for further analysis. Following consultation with industry and government officials with expertise in each sector, other products and product groups which did not meet the above criteria were added to the sector where there appeared to be significant commercial interest to have them included. Some products and product groups were deleted because there was insufficient commercial interest in them.

The next stage in the analysis was to identify major U.S. importers of the commodities selected, to develop a questionnaire and to interview the importers. A questionnaire was designed to determine, for each company contacted:

- What were the major products being imported?
- What were the countries of origin of these imports? What was their level of satisfaction with each of their suppliers?
- Why were domestic products not used?
- What effect did the devaluation of the U.S. dollar have on the price of the imports?
- Were Canadian sources ever used? If so, were they satisfied with Canadian suppliers?
- Would the company be interested in knowing more about Canadian sources of supply?
- How would they like to receive information from Canadian suppliers? What information sources do they use to make purchasing decisions?
- Are there any seasonal patterns in purchasing?
- Do the companies face barriers to sourcing from Canada?
- Will a Free Trade Agreement between Canada and the United States affect their purchasing policy?

Telephone interviews were conducted with major importers and, when requested, questionnaires were mailed out.

It was recognized that there were a variety of reasons why, in certain situations, the rise in price of imported goods would not translate into significant opportunities for Canadians to export into the U.S. market. These included:

- Other attributes of the commodity outweigh considerations of price, i.e., quality, design, etc.;
- The commodity is an input into a final product, and the value of the input relative to the final product is minimal;
- A long-term supply relationship has been established between the U.S. purchaser and current exporters whereby the U.S. customer relies on the exporter's proven ability to respond quickly to needed changes;
- The U.S. purchaser is a captive customer of the parent company;
- The U.S. purchaser is restricted by licence from buying other suppliers' goods;
- Domestic sourcing is a viable option;
- The imported commodity is a luxury good with relatively non-price-sensitive demand.

Therefore, the questionnaire was also designed to determine the extent to which these and other factors may restrict the opportunities identified by the statistical analysis.

Following the importer survey, U.S. associations representing the industry were interviewed to obtain information on a sectoral basis. These associations provided information on:

- The market trends for the industry;
- The effect of the devaluation of the U.S. dollar on the industry;
- The potential effect of Free Trade on Canada-U.S. trade for the industry;
- Their opinion of the strengths and weaknesses of the Canadian industry.

The results of all these steps were summarized in a draft report for each sector and submitted for review to an industry expert, the relevant Canadian industry association(s) and the ISTC official responsible for the sector.

APPENDIX 1

U.S. IMPORTERS GENERALLY SEEKING SOURCES OF SUPPLY

U.S. IMPORTERS SURVEYED

Company:	Allen Industrial Products Company
Address:	3235 - 37th Street N.W. Miami, FL 33142
Contact:	Mr. Terry Eckenroth
Title:	Sales Service Manager
Telephone:	305-633-0627
Telex/Fax:	

Company:	American Biltrite, Incorporated
Address:	P.O. Box 6146 Lawrenceville, NJ 08648
Contact:	Mr. Dawe
Title:	Director of Purchasing
Telephone:	609-896-3000
Telex/Fax:	

Company:	American Cyanamid Company
Address:	1 Cyanamid Plaza Wayne, NJ 07470
Contact:	Mr. Larry Anderson
Title:	Import Manager
Telephone:	201-831-2838
Telex/Fax:	201-839-8321(Fax)

Company:	And Pa - EMA Incorporated
Address:	1860 Dobbin Drive San Jose, CA 95133
Contact:	Ms. Patricia Martinez
Title:	Office Manager
Telephone:	408-272-8007
Telex/Fax:	408-272-8062(Fax)

Company:	Baudelaire Incorporated
Address:	Forest Road Marlow, NH 03456
Contact:	Mr. Joe Marks
Title:	Purchasing Agent
Telephone:	603-352-9234
Telex/Fax:	603-357-1705(Fax)

Company:	Burris Chemical Incorporated
Address:	8700 - 36th Avenue N.W. Miami, FL 33147
Contact:	Mr. Leonard Gelsand
Title:	Vice-President
Telephone:	305-835-7333
Telex/Fax:	305-836-1343(Fax)

Company:	Caroll Company
Address:	2900 Kingsley Road West Garland, TX 75041
Contact:	Ms. Shirley Wren
Client:	Senior Buyer
Telephone:	214-278-1304
Telex/Fax:	214-840-0678(Fax)

Company:	Chemical Connexion
Address:	9660 Hillcroft, Suite 435 Houston, TX 77096
Contact:	Mr. Howard Schenker
Title:	President
Telephone:	713-728-1122
Telex/Fax:	

Company:	Chemix Corporation
Address:	55 First Street Berea, OH 44017
Contact:	Mr. Jim Jarrity
Title:	President
Telephone:	216-243-3680
Telex/Fax:	216-243-3694(Fax)

Company:	Concord Chemical Company
Address:	17th Street and Federal Street Camden, NJ 08105
Contact:	Mr. Solly
Title:	Sales Manager
Telephone:	609-966-1526
Telex/Fax:	

Company: Custom Products and Services, Incorporated
Address: P.O. Box 14800
Columbus, OH 43214
Contact: Mr. Gary Hartman
Title: Vice-President
Telephone: 614-436-1682
Telex/Fax:

Company: Frank Miller and Sons, Incorporated
Address: 13831 Emerald Avenue S.
Chicago, IL 60627
Contact: Mr. Richard Kudia
Title: Director, Technical Services
Telephone: 312-468-3500
Telex/Fax: 312-841-8073(Fax)

Company: Griffin Corporation
Address: P.O. Box 1847
Valdosta, GA 31602
Contact: Mr. Steve Glennon
Title: Business Manager of Herbicides
Telephone: 912-242-8635
Telex/Fax: 912-242-5813(Fax)

Company: HBA Plus
Address: 12790 Lejune Road
Opa Locka, FL 33054
Contact: Mr. Morris Goldman
Title: Purchasing Manager
Telephone: 305-687-6600
Telex/Fax: 305-681-3742(Fax)

Company: I.C.I. Americas, Incorporated
Address: Specialty Chemical Purchasing
Wilmington, DE 198917
Contact: Mr. W.J. Bryant
Title: Purchasing Agent
Telephone: 302-886-3485
Telex/Fax: 302-984-5009(Fax)

Company: Imperial Manufacturing Company, Incorporated
Address: 2412 Eads Street
Los Angeles, CA 90031
Contact: Mr. Max Marker
Title: President
Telephone: 213-222-6500
Telex/Fax: 213-222-6552(Fax)

Company: JF Daley International
Address: 1200 Switzer
St. Louis, MO 63147
Contact: Ms. Linda Conner
Title: Director of Purchasing
Telephone: 314-381-8913
Telex/Fax:

Company: K-B Chemical Company
Address: 2 Broadway Street S.
Billings, MT 59101
Contact: Mr. Chuck Zitur
Title: Purchasing Manager
Telephone: 406-248-3141
Telex/Fax: 406-248-1665(Fax)

Company: Knapp Manufacturing
Address: 5227 Pine Avenue East
Fresno, CA 93747
Contact: Ms. Sandy Christino
Title: Manager
Telephone: 209-251-8254
Telex/Fax: 209-453-0921(Fax)

Company: Kutol Products Company
Address: 2700 Highland Avenue
Cincinnati, OH 45212
Contact: Mr. Tom Rhodenbaugh
Title: Director of Material Management
Telephone: 513-351-5906
Telex/Fax: 513-351-5909(Fax)

Company: Lee Soap Company
Address: 3062 Fox Street
Denver, CO 80216
Contact: Mr. Kelly
Title: President
Telephone: 303-294-0817
Telex/Fax:

Company: Michelin Diazo Corporation
Address: 10501 Haggerty Street
Dearborn, MI 48126
Contact: Mr. Eric Nachlas
Title: Purchasing Manager
Telephone: 313-846-5700
Telex/Fax:

Company: Mt. Hood Chemical Company
Address: 4444 North West Yeon Avenue
Portland, OR 97210
Contact: Mr. Steve Bartholomaus
Title: Purchasing Agent
Telephone: 503-227-3505
Telex/Fax: 503-225-9143(Fax)

Company: Nor-Am Chemical Company
Address: P.O. Box 7495
Wilmington, DE 19803
Contact: Mr. Leon Martin
Title: Purchasing Manager
Telephone: 302-575-2000
Telex/Fax: 302-575-1105(Fax)

Company: Rigo Company
Address: Junction I71 and Kentucky 146
Buckner, KY 40010
Contact: Mr. Joe Mullinax
Title: Production Materials Manager
Telephone: 502-222-1456
Telex/Fax: 502-222-5425(Fax)

Company: Rohm and Haas Company
Address: Independence Mall West
Philadelphia, PA 19105
Contact: Mr. Robert Jenke
Title: Purchasing Manager
Telephone: 215-592-6827

Company: Shalimar
Address: 6102 Skyline Drive
Houston, TX 77057
Contact: Mr. Vimal Shukla
Title: Manager
Telephone: 713-785-2099
Telex/Fax: 713-785-0996(Fax)

Company: Sidman Enterprises
Incorporated
Address: 2 Kellnway
Holbrook, MA 02343
Contact: Mr. Eisenberg
Title: President
Telephone: 617-767-2150
Telex/Fax:

Company: Stepan Company
Address: 22 Frontage Road West
Northfield, IL 60093
Contact: Mr. Anthony Green
Title: Director of Purchasing
Telephone: 312-446-7500
Telex/Fax: 312-501-2443(Fax)

Company: Telechem Corporation
Address: 5981 Live Oak Parkway
Norcross, GA 30093
Contact: Mr. Mike Carr
Title: Operations Manager
Telephone: 404-449-5100
Telex/Fax: 404-368-8777(Fax)

Company: The Brite House Company, Incorporated
Address: 1050 Kinzie West
Chicago, IL 60622
Contact: Mr. Don Mulcany
Title: President
Telephone: 312-666-0167
Telex/Fax:

Company: Theochem Laboratories Incorporated
Address: 7373 Rowlette Park Road
Tampa, FL 33610
Contact: Mr. Bill Johnson
Title: Purchasing Manager
Telephone: 813-237-6463
Telex/Fax: 813-237-2059(Fax)

Company: Tulstar Chemicals
Address: 1722 Carson S., Suite 2209
Tulsa, OK 74119
Contact: Mr. Marc Nagel
Title: President
Telephone: 918-587-7878
Telex/Fax:

Company: UCB Chemixals
Address: 5365 Robin Hood Road
Norfolk, VA 23513
Contact: Mr. Early
Title: Manager of Traffic and Inorganic Chemicals
Telephone: 804-857-8610
Telex/Fax

Company: Uncommon Conglomerates Incorporated
Address: 287 East 6th Street
St. Paul, MN 55101
Contact: Mr. Bill Mason
Title: President
Telephone: 612-227-7000
Telex/Fax: 612-227-6526(Fax)

Company: Univar
Address: 801 - 2nd Avenue
Seattle, WA 98104
Contact: Mr. Michaelson
Title: Director of Marketing
Telephone: 206-447-5970
Telex/Fax: 206-340-1988(Fax)

Company: Warner Lambert Company, Parke Davis Division
Address: 870 Parkdale
Rochester, MI 48063
Contact: Mr. F. Smith
Title: Senior Buyer
Telephone: 313-656-5204
Telex/Fax:

Company: Wittman-Hasselberg Incorporated
Address: 2 Commerce Boulevard
Palm Court, FL 32037
Contact: Mr. Howard Kasow
Title: Purchasing Manager
Telephone: 904-445-4200
Telex/Fax: 904-445-7042(Fax)

APPENDIX 2

1988 IMPORTS OF CHEMICAL SPECIALTIES
(Schedule A 552.0, 554.1, 554.2, 554.3, 591.0, 598.5)

APPENDIX 2

CHEMICAL SPECIALTIES

1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
Total of all items in bold type which are the focus of this study	**1,708,019**	**206,431**	**992,515**	**193,300**	**315,773**
Total of all items in standard type which are relevant to the study	66,063	4,851	19,692	18,882	22,638
Total of all items in italics which are not related to the sector	*491,029*	*4,403*	*372,174*	*2,290*	*112,162*

552.0 Essential Oils, Perfumes; Cosmetics and Toilet Preparations
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5520005	*Enfleurage greases, floral essences and concretes, etc., containing no alcohol*	15,839	0	15,085	204	550
5520010	*Oil, bergamot*	2,191	0	2,130	0	61
5520020	*Oil, citronella*	4,918	0	0	0	4,918
5520025	*Oil, geranium*	3,511	0	1,425	0	2,086
5520030	*Oils, lavender and spike lavender*	1,345	0	1,265	0	80
5520035	*Oil, lemon*	10,251	113	4,054	0	6,084
5520040	*Oil, lime*	13,447	0	270	0	13,177
5520050	*Oil, lignaloe or de rose*	1,276	0	0	0	1,276
5520055	*Oil, petitgrain*	2,344	0	434	0	1,910
5520060	*Oil, rose, or attar of roses*	8,739	0	5,866	0	2,873
5520065	*Oil, sandalwood*	6,132	0	294	96	5,742
5520070	*Oil, nutmeg*	4,123	0	0	0	4,123
5520075	*Oil, vetivert*	5,951	0	554	0	5,397

552.0 Essential Oils, Perfumes; Cosmetics and Toilet Preparations
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)
(Cont'd)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5520077	*Oils, cedarwood and pine*	*2,733*	*0*	*0*	*0*	*2,733*
5520080	*Oils, distilled or essential, nspf* , including terpeneless oils*	*83,928*	*2,389*	*32,764*	*1,034*	*47,741*
5520085	*Perfumes, colognes, and toilet waters*	*324,301*	*1,901*	*308,033*	*956*	*13,411*
5520090	**Cosmetics, and other toilet preparations, including incense, joss sticks, bay water, etc.**	**302,413**	**28,770**	**186,796**	**34,783**	**52,064**

* not specifically provided for

554.1 Soaps
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5541000	Soaps, including soap powders, but not including synthetic detergents	48,844	14,818	21,297	899	11,830

554.2 Surface-active agents; detergents and washing preparations, nspf
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5542020	Fatty acids, fatty alcohols, and salts of fats, oils and fatty acids derived therefrom	6,041	833	3,884	0	1,324
5542040	**Surface-active agents and washing preparations, but not including fatty acids, alcohols and their salts**	**183,163**	**41,398**	**94,937**	**17,552**	**29,276**

554.3 Blackings, powders, liquids, and creams, for polishing and cleaning
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5543000	Creams, liquids, etc., for cleaning and polishing, in containers holding not over 10 pounds each	21,617	5,240	9,836	3,584	2,957

591.0 Pesticides; fly ribbons and disinfectants
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5910000	Pesticides, including sheep dip and ribbon fly catchers	577,337	18,928	410,548	21,151	126,710

598.5 Chemical products and preparations, organic and inorganic, nspf
1988 Imports (thousands of U.S. dollars)

Schedule A	Commodity Description	Total U.S. Imports	Canada	Europe	Japan	Other
5985010	Acid, naphthenic	664	0	0	0	664
5985015	Calcined petroleum and coal coke, not commercially suitable for use as a fuel	27,358	3,906	947	15,408	7,097
5985020	**Chemical products and preparations, organic and inorganic, nspf**	**574,645**	**97,277**	**269,101**	**115,331**	**92,936**
5985030	Animal black	32,000	112	14,861	3,474	13,553

APPENDIX 3

1988 U.S. IMPORTS OF SELECTED CHEMICAL SPECIALTIES FROM EURPOE AND JAPAN BY COUNTRY

1988 U.S. IMPORTS OF SELECTED CHEMICAL SPECIALTIES FROM EUROPE AND JAPAN BY COUNTRY

(thousands of U.S. dollars)

COUNTRY	SCHEDULE A						TOTAL	%
	5520090	5541000	5542040	5543000	5910000	5985020		
Belgium-Luxembourg	1,728	282	7,430	64	1,683	1,488	12,675	0.74
Denmark	-	-	3,199	459	25,649	11,673	40,980	2.40
Finland	-	-	793	-	-	-	793	0.05
France	81,824	4,410	8,607	272	31,048	36,441	162,602	9.52
Italy	19,974	369	2,079	417	21,709	10,477	55,025	3.22
Netherlands	495	419	9,959	316	16,216	21,594	48,999	2.87
Norway	-	-	1,164	-	-	524	1,688	0.10
Spain	5,749	1,548	138	-	2,303	407	10,145	0.59
Sweden	582	-	2,663	85	-	1,055	4,385	0.26
Switzerland	7,944	1,868	2,101	211	104,677	24,312	141,113	8.26
United Kingdom	23,009	10,432	23,503	1,578	87,232	64,663	210,417	12.32
West Germany	45,491	1,969	33,301	6,434	120,031	96,467	303,693	17.78
Total for Europe	186,796	21,297	94,937	9,836	410,548	269,101	992,515	58.11
Japan	34,783	899	17,552	3,584	21,151	115,331	193,300	11.32
Total for Europe and Japan	221,579	22,196	112,489	13,420	431,699	384,432	1,185,815	69.43
Total Imports	302,413	48,844	183,163	21,617	577,337	574,645	1,708,019	

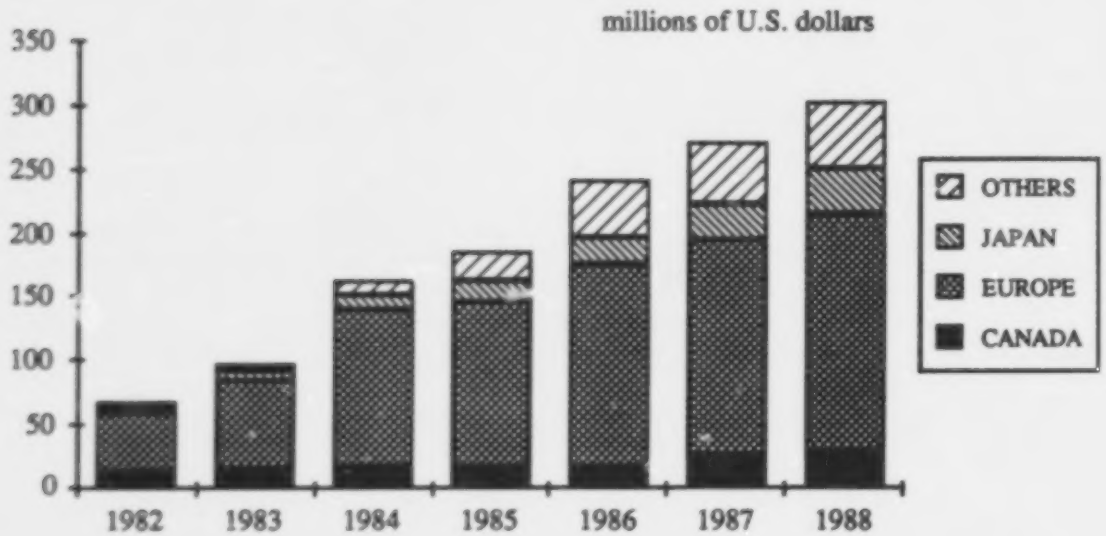
APPENDIX 4

1982 - 1988 IMPORTS OF SELECTED CHEMICAL SPECIALTIES

U.S. IMPORTS OF SELECTED CHEMICAL SPECIALTIES

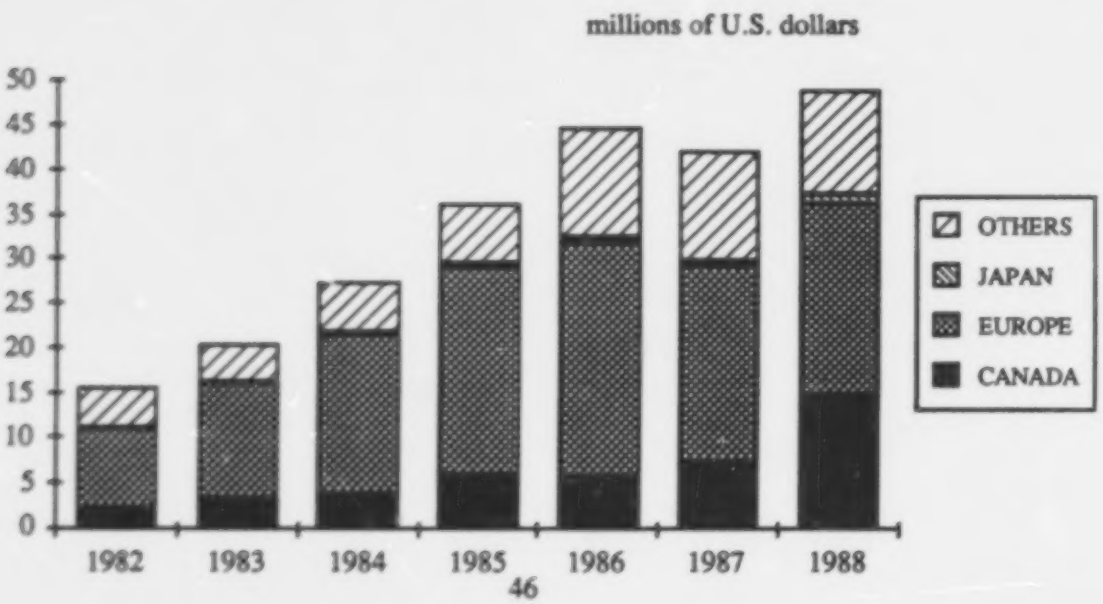
COSMETICS, AND OTHER TOILET PREPARATIONS, INCLUDING INCENSE, JOSS STICKS, BAY WATER, ETC.

SCHEDULE A 5520090



SOAPS, INCLUDING SOAP POWDERS, BUT NOT INCLUDING SYNTHETIC DETERGENTS

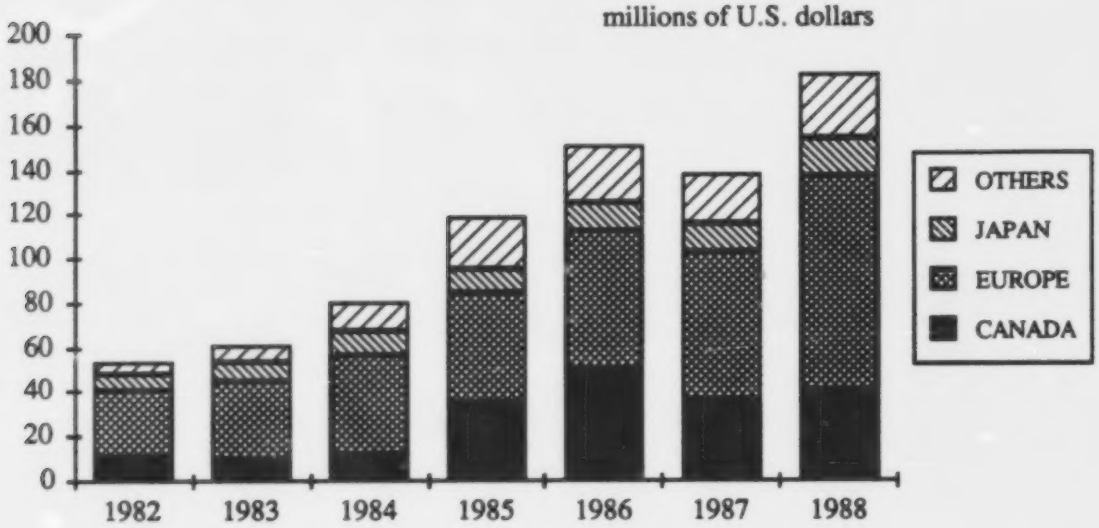
SCHEDULE A 5541000



U.S. IMPORTS OF SELECTED CHEMICAL SPECIALTIES (Cont'd)

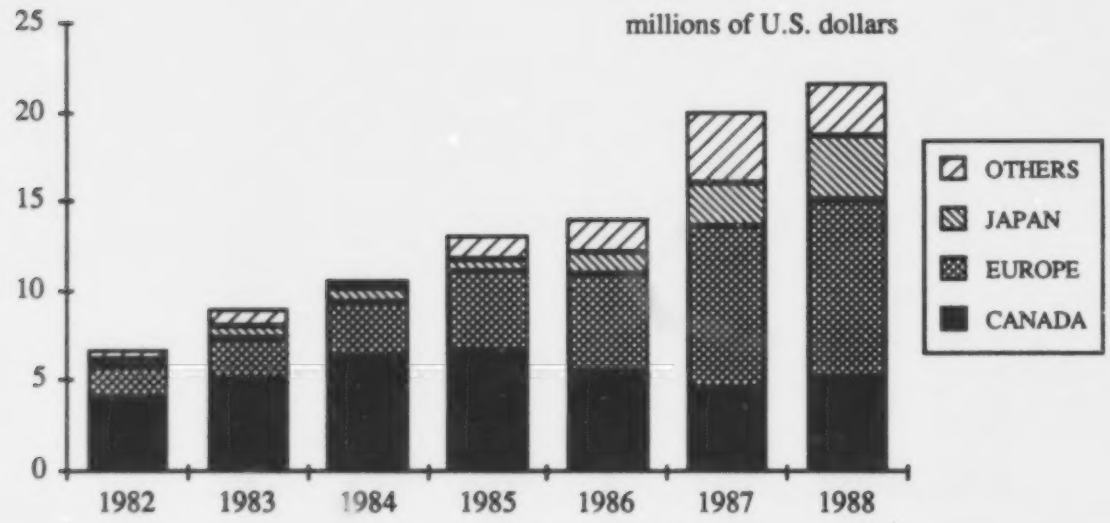
SURFACE ACTIVE AGENTS AND WASHING PREPARATIONS, BUT NOT INCLUDING FATTY ACIDS, ALCOHOLS AND THEIR SALTS

SCHEDULE A 5542040



CREAMS, LIQUIDS, ETC., FOR CLEANING AND POLISHING, IN CONTAINERS NOT HOLDING OVER 10 POUNDS EACH

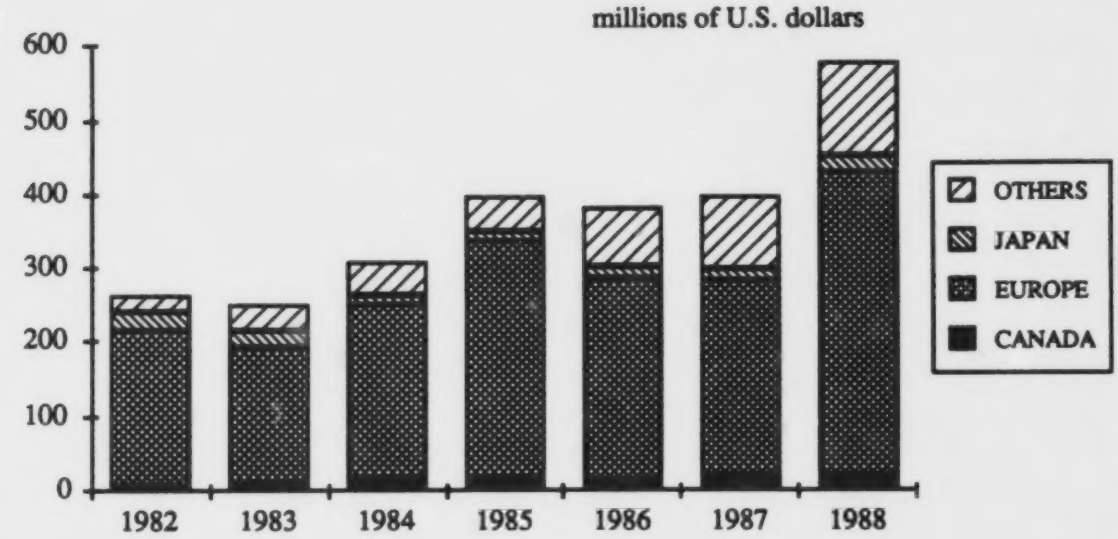
SCHEDULE A 5543000



U.S. IMPORTS OF SELECTED SPECIALTY CHEMICALS (Cont'd)

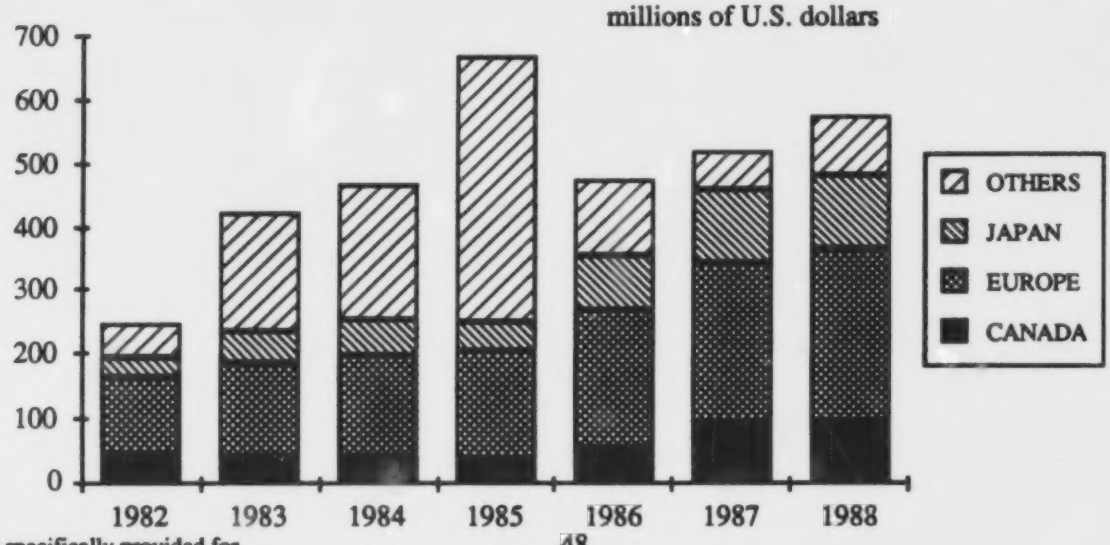
PESTICIDES, INCLUDING SHEEP DIP AND RIBBON FLY CATCHERS

SCHEDULE A 5910000



CHEMICAL PRODUCTS AND PREPARATIONS, ORGANIC AND INORGANIC, NSPF*

SCHEDULE A 5985020



* not specifically provided for

APPENDIX 5

CURRENT U.S. TARIFFS ON CANADIAN CHEMICAL SPECIALTIES AND SCHEDULE FOR THEIR REMOVAL UNDER THE FREE TRADE AGREEMENT

TARIFF ELIMINATION

1. Except as otherwise provided in this Agreement, each Party shall progressively eliminate its customs duties on goods originating in the territory of the other Party in accordance with the following schedule:

   A. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category A in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be eliminated entirely and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1989;

   B. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category B in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in five equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1993; and

   C. duties on goods provided for in each of the items designated as staging category C in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall be removed in ten equal annual stages commencing on January 1, 1989, and such goods shall be free of duty, effective January 1, 1998.

2. Except as otherwise provided in this Agreement, goods originating in the territory of the other Party that are provided for in each of the items designated as staging category D in each Party's Schedule contained in Annex 401.2 shall continue to receive existing duty-free treatment indicated therein for such goods.

Item	Article description	Base rate	Staging Category
	CHAPTER 31		
	FERTILIZERS		
3101.00.00	Animal or vegetable fertilizers, whether or not mixed together or chemically treated; fertilizers produced by the mixing or chemical treatment of animal or vegetable products	Free	D
3102	Mineral or chemical fertilizers, nitrogenous:		
3102.10.00	Urea, whether or not in aqueous solution	Free	D
	Ammonium sulfate; double salts and mixtures of ammonium sulfate and ammonium nitrate:		
3102.21.00	Ammonium sulfate	Free	D
3102.29.00	Other	Free	D
3102.30.00	Ammonium nitrate, whether or not in aqueous solution	Free	D
3102.40.00	Mixtures of ammonium nitrate with calcium carbonate or other inorganic nonfertilizing substances	Free	D
3102 (con.)	Mineral or chemical fertilizers, nitrogenous (con.):		
3102.50.00	Sodium nitrate	Free	D
3102.60.00	Double salts and mixtures of calcium nitrate and ammonium nitrate	Free	D
3102.70.00	Calcium cyanamide	Free	D
3102.80.00	Mixtures of urea and ammonium nitrate in aqueous or ammoniacal solution	Free	D
3102.90.00	Other, including mixtures not specified in the foregoing subheadings	Free	D
3103	Mineral or chemical fertilizers, phosphatic:		
3103.10.00	Superphosphates	Free	D
3103.20.00	Basic slag	Free	D
3103.90.00	Other	Free	D
3104	Mineral or chemical fertilizers, potassic:		
3104.10.00	Carnallite, sylvite and other crude natural potassium salts	Free	D
3104.20.00	Potassium chloride	Free	D
3104.30.00	Potassium sulfate	Free	D
3104.90.00	Other	Free	D
3105	Mineral or chemical fertilizers containing two or three of the fertilizing elements nitrogen, phosphorus and potassium; other fertilizers; goods of this chapter in tablets or similar forms or in packages of a gross weight not exceeding 10 kg:		
3105.10.00	Goods of this chapter in tablets or similar forms or in packages of a gross weight not exceeding 10 kg	Free	D

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3105.20.00	Mineral or chemical fertilizers containing the three fertilizing elements nitrogen, phosphorus and potassium	Free	D
3105.30.00	Diammonium hydrogenorthophosphate (Diammonium phosphate)	Free	D
3105.40.00	Ammonium dihydrogenorthophosphate (Monoammonium phosphate) and mixtures thereof with diammonium hydrogenorthophosphate (Diammonium phosphate)	Free	D
	Other mineral or chemical fertilizers containing the two fertilizing elements nitrogen and phosphorus:		
3105.51.00	Containing nitrates and phosphates	Free	D
3105.59.00	Other	Free	D
3105.60.00	Mineral or chemical fertilizers containing the two fertilizing elements phosphorus and potassium	Free	D
3105.90.00	Other	Free	D
	Preparations for perfuming or deodorizing rooms, including odoriferous preparations used during religious rites:		
3307.41.00	"Agarbatti" and other odoriferous preparations which operate by burning	2.4%	C
3307.49.00	Other	11¢/kg + 4.1%	C
3307.90.00	Other	5.4%	C
	CHAPTER 34		
	SOAP, ORGANIC SURFACE-ACTIVE AGENTS, WASHING PREPARATIONS, LUBRICATING PREPARATIONS, ARTIFICIAL WAXES, PREPARED WAXES, POLISHING OR SCOURING PREPARATIONS, CANDLES AND SIMILAR ARTICLES, MODELING PASTES, "DENTAL WAXES" AND DENTAL PREPARATIONS WITH A BASIS OF PLASTER		
3401	Soap; organic surface-active products and preparations for use as soap, in the form of bars, cakes, molded pieces or shapes, whether or not containing soap; paper, wadding, felt and nonwovens, impregnated, coated or covered with soap or detergent:		
	Soap and organic surface-active products and preparations, in the form of bars, cakes, molded pieces or shapes, and paper, wadding, felt and nonwovens, impregnated, coated or covered with soap or detergent:		
3401.11	For toilet use (including medicated products):		
3401.11.10	Castile soap	3.1%	B
3401.11.50	Other	0.9¢/kg + 3.1%	B
3401.19.00	Other	0.9¢/kg + 2.9%	B
3401.20.00	Soap in other forms	4.4%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3402	Organic surface-active agents (other than soap); surface-active preparations, washing preparations (including auxiliary washing preparations) and cleaning preparations, whether or not containing soap, other than those of heading 3401:		
	Organic surface-active agents, whether or not put up for retail sale:		
3402.11	Anionic:		
3402.11.10	Aromatic or modified aromatic.....	7.2%	B
3402.11.50	Other.....	3.7%	B
3402.12	Cationic:		
3402.12.10	Aromatic or modified aromatic.....	6.6%	B
3402.12.50	Other.....	5.2%	B
3402.13	Nonionic:		
3402.13.10	Aromatic or modified aromatic.....	7.3%	B
3402 (con.)	Organic surface-active agents, etc. (con.):		
	Organic surface-active agents, etc. (con.):		
3402.13 (con.)	Nonionic (con.):		
	Other:		
3402.13.20	Fatty substances of animal or vegetable origin.....	2.2¢/kg + 4.5%	B
3402.13.50	Other.....	3.7%	B
3402.19	Other:		
3402.19.10	Aromatic or modified aromatic.....	7.1%	B
3402.19.50	Other.....	3.7%	B
3402.20	Preparation put up for retail sale:		
3402.20.10	Containing any aromatic or modified aromatic surface-active agent.....	6.6%	B
3402.20.50	Other.....	Free	D
3402.90	Other:		
3402.90.10	Synthetic detergents.....	3.8%	B
	Other:		
3402.90.30	Containing any aromatic or modified aromatic surface-active agent.....	7.7%	B
3402.90.50	Other.....	3.7%	B
3404	Artificial waxes and prepared waxes:		
3404.10.00	Of chemically modified lignite.....	Free	D
3404.20.00	Of polyethylene glycol.....	12.3%	B
3404.90	Other:		
3404.90.10	Containing bleached bees wax.....	7.5%	B
3404.90.50	Other.....	Free	D
3405	Polishes and creams, for footwear, furniture, floors, coachwork, glass or metal, scouring pastes and powders and similar preparations (whether or not in the form of paper, wadding, felt, nonwovens, cellular plastics or cellular rubber, impregnated, coated or covered with such preparations), excluding waxes of heading 3404:		
3405.10.00	Polishes, creams and similar preparations for footwear or leather.....	2.5%	B

Item	Article description	Base rate	Staging Category
3405.20.00	Polishes, creams and similar preparations for the maintenance of wooden furniture, floors or other woodwork.....	2.5%	B
3405.30.00	Polishes and similar preparations for coachwork, other than metal polishes.....	2.5%	B
3405.40.00	Scouring pastes and powders and other scouring preparations.....	0.9¢/kg + 2.9%	B
3405.90.00	Other.....	2.5%	B
3808	Insecticides, rodenticides, fungicides, herbicides, antisprouting products and plant-growth regulators, disinfectants and similar products, put up in forms or packings for retail sale or as preparations or articles (for example, sulfur-treated bands, wicks and candles, and flypapers):		
3808.10	Insecticides:		
3808.10.10	Fly ribbons (ribbon fly catchers).....	2.8%	B
	Other:		
3808.10.20	Containing any aromatic or modified aromatic insecticide.....	1.8¢/kg + 9.7%	B
	Other:		
3808.10.30	Containing an inorganic substance.....	5%	B
3808.10.50	Other.....	5%	B
3808.20	Fungicides:		
3808.20.10	Containing any aromatic or modified aromatic fungicide.....	1.8¢/kg + 9.7%	B
	Other:		
3808.20.20	Containing any fungicide which is a thioamide, thiocarbamate, dithiocarbamate, thiuram or isothiocyanate.....	3.7%	B
	Other:		
3808.20.30	Containing an inorganic substance.....	5%	B
3808.20.50	Other.....	5%	B
3808.30	Herbicides, antisprouting products and plant-growth regulators:		
3808.30.10	Containing any aromatic or modified aromatic herbicide, antisprouting agent or plant-growth regulator.....	1.8¢/kg + 9.7%	B
	Other:		
3808.30.20	Containing an inorganic substance.....	5%	B
3808.30.50	Other.....	5%	B
3808 (con.)	Insecticides, rodenticides, etc. (con.):		
3808.40	Disinfectants:		
3808.40.10	Containing any aromatic or modified aromatic disinfectant.....	1.8¢/kg + 9.7%	B
3808.40.50	Other.....	5%	B
3808.90	Other:		
3808.90.10	Containing any aromatic or modified aromatic pesticide.....	1.8¢/kg + 9.7%	B
	Other:		
3808.90.20	Containing an inorganic substance.....	5%	B
3808.90.50	Other.....	5%	B

APPENDIX 6

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

CHEMICAL SPECIALTIES

COUNTRIES OF ORIGIN AND RESPONDENTS' LEVEL OF SATISFACTION

COUNTRY	LEVEL OF SATISFACTION 1	2	3	4	5	TOTAL NO. RESPONDENTS	AVERAGE
Argentina				1		1	4.00
Austria				1		1	4.00
Belgium			1	1		2	3.50
Brazil		1	1			2	2.50
Canada			1			1	3.00
China			1		2	3	4.34
Denmark					3	3	5.00
Europe *					2	2	5.00
Far East *					1	1	5.00
France				1		1	4.00
Holland					4	4	5.00
India		1				1	2.00
Ireland					2	2	5.00
Israel			1		2	3	4.34
Italy			1	3		4	3.75
Japan		1		2	2	5	4.00
Korea				1	1	2	4.50
Latin America *				1		1	4.00
Mexico			1	2		3	3.67
Norway					1	1	5.00
Phillipines				1		1	4.00
Sri Lanka					1	1	5.00
Sweden					2	2	5.00
Switzerland				1	1	2	4.50
Taiwan					1	1	5.00
United Kingdom			1	5	3	9	4.23
West Germany				5	5	10	4.50
TOTAL	0	3	8	25	33	69	

levels of satisfaction:
1 = low
2 = somewhat low
3 = neutral
4 = somewhat high
5 = high

* country not specified

APPENDIX 7

U.S. INDUSTRY TRADE FAIRS AND PUBLICATIONS

MAJOR CHEMICAL SPECIALTIES TRADE FAIRS

TRADE FAIR	LOCATION	WHEN HELD	CONTACT
American Society of Heating, Refrigeration and Air Conditioning Engineers	Minneapolis, Minnesota	June 24-27, 1990	Mr. Frank Coda 404-636-8400
Petroleum Marketers Association of America	Nashville, Tennessee	October 6-9, 1990	Ms.Sharon Meade 202-331-1198
Chemical Specialties Manufacturing Association	Fort Lauderdale, Florida	December 3-7, 1990	Ms.Ann Wheeler 202-872-8110
International Sanitary Supply Association	Atlanta, Georgia	October 17-20, 1990	Ms. Lee Ann Nowling 312-982-0800
National Petroleum Refiners Association	San Antonio, Texas	March 25-27, 1990	Mr. Bob Dziuban 202-457-0480
Institute of Food Technologists	Anaheim, California	June 17-20 1990	Mr. Dan Weber 312-782-8424
Chem-Mart	Chicago, Illinois	April 29 - May 1, 1990	Ms. Ann Wheeler 202-872-8110
Soaps and Detergent Association	Boca Raton, Florida	January 31 - February 4, 1990	Ms. Rose Api (212) 725-1262

PUBLICATIONS

Chemical Business. Schnell Publishing Co., Inc., 100 Church St., New York, NY 10007-2694

Contact: Mr. Arthur R. Kavaler, editor, (212) 732-9820.

Chemical Marketing Reporter. Schnell Publishing Co., Inc., 100 Church Street, New York, NY 10007

Contact: Mr. Arthur R. Kavaler, editor, (212) 723-9820

Chemical Week. McGraw-Hill Publications Co., 1221 Ave. of Americas, New York, NY 10020.

Contact: Mr. Patrick P. McCurdy, editor.

CPI Purchasing. Cahners Publishing Co., Inc., Manufacturing Group, Division of Reed Publishing USA, 275 Washington St., Newton, MA 02158

Contact: Mr. Donald E. Mulligan, editor, (414) 228-7701

Industrial Equipment News. Thomas Publishing Co., One Penn Plaza, 250 W. 34th St., New York, NY 10119

Contact: Mr. John van de Water, editor, (212) 695-0500.

Purchasing World. International Thomson Industrial Press, Inc., 6521 Davis Industrial Pkwy., Solon, OH 44139

Contact: Mr. James A. Lorinez, editor, (216) 248-1125

Soap/Cosmetics/Chemical Specialties. MacNair-Dorland Co., Inc., 101 W. 31st St., New York, NY 10001

Contact: Ms. Janet Donohue, editor.

APPENDIX 8

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA AND THE UNITED STATES

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

U.S. Marketing Officer for this Sector
External Affairs and International Trade Canada
125 Sussex Drive, Ottawa, Ontario, K1A 0G2
Telephone: 613-993-7343/613-993-5911
Telex: 0533745
Fax: 613-990-9119

British Columbia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
P.O. Box 11610
900 - 650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Tel: 604-666-0434
Telex: 0451191
Fax: 604-666-8330

Saskatchewan
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: 306-975-4353
Telex: 0742742
Fax: 306-975-5334

Manitoba
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Tel: 204-983-2097
Telex: 0757624
Fax: 204-983-2187

Alberta
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Tel: 403-420-2944
Telex: 0372762
Fax: 403-420-4507

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue SE
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Tel: 403-292-4575
Fax: 403-292-4578

Ontario
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Tel: 416-973-5000
Telex: 06524378
Fax: 416-973-8714

CANADIAN GOVERNMENT TRADE CONTACTS IN CANADA

Quebec
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Stock Exchange Tower
800 Victoria Square
Room 3800, P.O. Box 247
Montreal, Quebec
H4Z 1E8
Tel: 514-283-6796
Telex: 05560768
Fax: 514-283-3302

International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
112 Dalhousie Street
Quebec, Quebec
G1K 4C1
Tel: 418-648-2506
Fax: 418-648-7291

Prince Edward Island
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Tel: 902-566-7400
Telex: 01444129
Fax: 902-566-7450

Northwest Territories
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: 403-920-8575
Fax: 403-873-6228

New Brunswick
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Assumption Place
770 Main Street
P.O. Box 1210
Moncton, New Brunswick
E1C 8P9
Tel: 506-857-6452
Telex: 0142200
Fax: 506-857-6429

Nova Scotia
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: 902-426-7540
Telex: 01922525
Fax: 902-426-2624

Newfoundland
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: 709-772-5511
Telex: 0164749
Fax: 709-772-5093

Yukon
International Trade Centre
Department of Industry, Science and Technology
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: 403-668-4655
Fax: 403-668-5003

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Washington
Canadian Embassy
Trade Promotion and Market
Access Section
Canadian Embassy
501 Pennsylvania Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20001
Tel: 202-682-1740
Fax: 202-682-7726
Telex: 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territory: Washington, D.C., Maryland
Delaware, Eastern Pennsylvania
(including Philadelphia), and Virginia

Atlanta
Canadian Consulate General
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Tel: 404-577-6810
Fax: 404-524-5046
Telex: 0542676 (DOMCAN ATL)
Territory: Alabama, Florida, Georgia,
Mississippi, North Carolina, South
Carolina, Tennessee, Puerto Rico,
U.S. Virgin Islands

Boston
Canadian Consulate General
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Tel: 617-262-3760
Fax: 617-262-3415
Telex: 940625 (DOMCAN BSN)
Territory: States of Maine, Massachusetts,
New Hampshire, Rhode Island, Vermont,
Other Countries: Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Canadian Consulate
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Tel: 716-852-1247
Fax: 716-852-4340
Telex: 0091329 (DOMCAN BUF)
Territory: Western, Central and Upstate
New York

Chicago
Canadian Consulate General
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Tel: 312-427-1031
Fax: 312-922-0637
Telex: 00254171 (DOMCAN CGO)
Territory: Illinois, Missouri, Wisconsin,
the Quad-City region of Iowa

Cleveland
Canadian Consulate
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Cable: CANADIAN CLEVELAND
Tel: 216-771-0150
Fax: 216-771-1688
Telex: 00985364 (DOMCAN CLV)
Territory: States of Kentucky, Ohio,
West Virginia, Western Pennsylvania

Dallas
Canadian Consulate General
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Cable: CANADIAN DALLAS
Tel: 214-922-9806
Fax: 214-922-9811
Telex: 00732637 (DOMCAN DAL)
Territory: States of Texas, Arkansas,
Kansas, Louisiana, New Mexico,
Oklahoma

Detroit
Canadian Consulate General
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Cable: CANADIAN DETROIT
Tel: 313-567-2340
Fax: 313-567-2164
Telex: 230715 (DOMCAN DET)
Territory: City of Toledo, States of Michigan
and Indiana

CANADIAN GOVERNMENT TRADE COMMISSIONER OFFICES IN THE UNITED STATES

Los Angeles
Canadian Consulate General
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Tel: 213-687-7432
Fax: 213-520-8827
Telex: 00674119 (DOMCAN LSA)
Territory: States of Arizona, California, Clark County in Nevada

Minneapolis
Canadian Consulate General
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Tel: 612-333-4641
Fax: 612-332-4061
Telex: 290229 (DOMCAN MPS)
Territory: States of Iowa, Nebraska, Minnesota, North Dakota, South Dakota, Montana

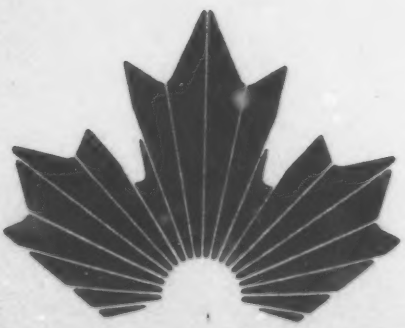
New York
Canadian Consulate General
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Cable: CANTRACOM NEW YORK CITY
Tel: 212-768-2400
Fax: 212-768-2440
Telex: 62014481 (DOMCAN NYK)
Territory: States of Connecticut, New Jersey, Southern New York
Other Countries: Bermuda

San Francisco
Canadian Consulate General
50 Fremont Street, Suite 2100
San Francisco, California 94105
Tel: 415-495-6021
Fax: 415-541-7708
Telex: 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territory: States of California (except the 10 southern counties), Colorado, Hawaii, Nevada (except Clark County), Utah, Wyoming

Seattle
Canadian Consulate General
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Tel: 206-443-1777
Fax: 206-443-1782
Telex: 0328762 (DOMCAN SEA)
Territory: States of Alaska, Idaho, Oregon, Washington

Études sur
les débouchés
canadiens
aux
États-Unis

Spécialités chimiques diverses



Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada
External Affairs and International Trade Canada
Canada

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES

DÉCEMBRE 1989

GROUPE CONSEIL PEAT MARWICK
OTTAWA

Pour obtenir d'autres exemplaires de la présente brochure, veuillez en faire la demande en écrivant ou en téléphonant au :

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario)
K1A 0G2

1-800-267-8376

Ottawa : (613) 993-6435

© Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1988

N° de cat. E73-7/17-1988

ISBN 0-552-55990-8

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

External Affairs and International Trade Canada

Le présent rapport a été rédigé par une équipe d'experts-conseils du Groupe Conseil Peat Marwick pour le compte d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. L'analyse et les conclusions appartiennent donc à Peat Marwick et non à Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada.

Le Groupe Conseil Peat Marwick et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada suggèrent aux entreprises de ne pas utiliser le présent rapport comme seule source de référence pour mesurer le potentiel des débouchés identifiés. Chaque entreprise doit faire ses propres analyses et recherches pour vérifier l'étendue du créneau et les références de l'acheteur. Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada n'en est pas moins disposé à offrir des conseils et des avis aux entreprises désireuses de profiter des perspectives mises en évidence dans l'étude ou que le marché semble leur offrir.

ÉTUDES SUR LES DÉBOUCHÉS CANADIENS AUX ÉTATS-UNIS

SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

SOMMAIRE 1

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE 3

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK 4

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES 6

Définition du secteur 6
Importations américaines 1982 - 1988 7
Perspectives de l'industrie américaine 10

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ 15

Enquête auprès des importateurs américains 15
Enquête auprès d'associations américaines 18

V - CONTEXTE 21

Méthodologie 22

ANNEXES

Annexe 1 - Importateurs américains qui recherchent des fournisseurs en général 27
Annexe 2 - Importations de spécialités chimiques diverses en 1988 (Annexe A 552.0, 554.1, 554.2, 554.3, 591.0, 598.5) 33
Annexe 3 - Importations américaines de certains produits de spécialités chimiques diverses d'Europe et du Japon, par pays - 1988 43
Annexe 4 - Importations américaines de certains produits de spécialités chimiques diverses 1982-1988 45
Annexe 5 - Tarifs douaniers des États-Unis applicables aux spécialités chimiques diverses et calendrier de suppression des droits en vertu de l'Accord de libre-échange 49
Annexe 6 - Pays d'origine des fournisseurs et degré de satisfaction des répondants 57
Annexe 7 - Foires commerciales et publications de l'industrie américaine 59
Annexe 8 - Services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis ... 63

SOMMAIRE

Ce rapport traite de l'un des quelque 80 secteurs examinés dans le cadre d'une vaste étude commandée par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. L'objectif de la présente étude est de fournir une indication préliminaire des possibilités qui s'offrent d'accroître les exportations canadiennes aux États-Unis. Les données sont basées sur un sondage limité mené auprès d'importateurs et d'associations professionnelles des États-Unis représentant un large éventail de l'industrie américaine.

Chaque rapport vise à aider les entreprises canadiennes à recenser des débouchés qui pourraient justifier une étude plus approfondie. Les rapports n'analysent pas les industries canadiennes d'exportation ou leur compétitivité au plan international, mais ils fournissent d'autres types de renseignements qui devraient s'avérer utiles. Chaque rapport fournit par exemple, des renseignements sur les entreprises qui étaient intéressées à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement; certaines des informations données sont très spécifiques. Chaque rapport contient également des renseignements sur la taille et les parts du marché américain des importations, ainsi que sur les publications professionnelles et les foires commerciales que les compagnies recensées ont jugé les plus utiles. Les divers rapports de la série devraient intéresser tout particulièrement les petites et moyennes entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître le niveau de leurs exportations aux États-Unis.

Les produits de spécialités chimiques diverses sont un des secteurs sur lesquels porte l'étude. Les expéditions américaines de produits de spécialités chimiques diverses, consignés par l'USDOC, regroupent les expéditions américaines de préparations pour le nettoyage (comprenant les savons et les détersifs, les agents de polissage et les produits hygiéniques, ainsi que les agent tensio-actifs) et les pesticides. Les expéditions totales de l'industrie pour ces produits, en 1988, sont estimées à 20,8 milliards de dollars US. On s'attend à ce que le marché américain des produits de spécialités chimiques diverses connaisse une croissance à long terme. Le développement à long terme de l'industrie des produits de nettoyage dépendra de la demande de détersifs de blanchissage à usage industriel, les azurants optiques et les produits de blanchiment par agents fluorescents, les produits chimiques de nettoyage prémesurés, les produits de nettoyage institutionnels et industriels, et de l'utilisation accrue de sulfonates d'alkylbenzène linéaire dans divers détersifs. Le développement à long terme de l'industrie des pesticides dépendra de l'accroissement des cultures.

Un sondage a été mené auprès des importateurs américains de produits de spécialités chimiques diverses afin de déterminer les effets de la dévaluation du dollar américain sur leurs importations en provenance des grands pays développés et les possibilités pour les fabricants canadiens de remplacer ces importations. Les résultats du sondage ont indiqué que 51,7 % des répondants faisaient face à des hausses des coûts de leurs importations de produits de spécialités chimiques diverses en raison de la

dévaluation du dollar américain. Un grand nombre de ces importateurs étaient intéressés à en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens. Les importateurs ont dit préférer recevoir l'information préliminaire sur les produits sous forme de documents publicitaires, dans les publications de l'industrie, à l'occasion d'une rencontre avec les dirigeants de l'entreprise ou un représentant du fabricant. Le fait qu'un produit ne soit pas disponible aux États-Unis constitue un élément clé dans la décision d'importer des produits de spécialités chimiques diverses.

Un sondage auprès de certaines associations américaines affiliées à l'industrie des produits de spécialités chimiques diverses a révélé que ces associations jugent que l'abondance des ressources naturelles, notamment celles qui entrent dans la production des fertilisants, constitue un avantage pour l'industrie canadienne.

En moyenne, les segments du marché représentés par les industries et les ménages (ou le commerce de détail) représentent la plus grande partie des importations de produits de spécialités chimiques diverses.

I - OBJECTIFS DE L'ÉTUDE

Ce document fait partie d'une série de rapports couvrant quelque 80 secteurs manufacturiers. Ces rapports, préparés par Peat Marwick, ont été commandés par la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada. La série vise à donner une indication préliminaire des débouchés qui peuvent s'offrir actuellement aux États-Unis en raison de la montée du coût des importations canadiennes d'outre-mer. Les renseignements fournis sur la nature et la taille du marché des importations américaines ainsi que les informations données sur le marché et la commercialisation devraient aider les entreprises canadiennes à déterminer si une étude plus approfondie de certains débouchés est justifiée et, dans l'affirmative, à entreprendre un tel suivi. Il est probable que les rapports intéresseront tout particulièrement les petites et moyennes entreprises canadiennes qui n'exportent pas encore ou qui aimeraient accroître leurs exportations aux États-Unis.

Chaque rapport sectoriel identifie les principaux produits que les États-Unis importent depuis des pays développés, explore l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix de ces importations, et indique lesquels de ces produits pourraient donner à nos fournisseurs de meilleures possibilités d'exportations aux États-Unis. Les statistiques du département américain du Commerce, sur lesquelles se fonde l'examen des exportations des États-Unis, ne correspondent pas toujours aux définitions que nous donnons aux mêmes secteurs de production au Canada. Quelques rapports montrent donc certaines différences entre les produits qui y sont analysés et les produits qui sont communément englobés dans le secteur pertinent. Mais tous les rapports définissent les produits qu'ils recouvrent de sorte que ces différences puissent être identifiées et prises en compte.

Le rapport donne certaines informations préliminaires sur l'exportation qui pourraient être utiles aux fabricants canadiens, énumère les foires commerciales et les publications professionnelles que préfèrent les exportateurs américains, examine les perceptions que les impotateurs américains se font de l'incidence que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis aura sur leurs achats de produits canadiens, et donne les listes tarifaires pertinentes montrant les étapes de mise en applications de l'Accord de libre-échange. Ces rapports ne contiennent aucune analyse des industries canadiennes d'exportation ou de leur compétitivité au plan international. Pour obtenir des renseignements spécifiques sur des débouchés offerts à leurs produits, les entreprises canadiennes sont invitées à communiquer avec la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis, ou un délégué commercial du Canada aux États-Unis. (Les adresses sont données à la dernière annexe).

II - CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE DE PEAT MARWICK

Le secteur américain des produits de spécialités chimiques diverses groupe un certain nombre de produits et de groupes de produits. Les produits sur lesquels porte l'étude sur les produits de spécialités chimiques diverses sont les pesticides à usage ménager et agricole, les désodorisants pour les pièces, les antiseptiques, les cires à plancher ainsi que les savons et détersifs. Au total, les importations américaines des produits faisant l'objet de la présente étude ont représenté une valeur de 1,71 milliard de dollars US en 1988.

D'après les renseignements fournis par l'USDOC, les expéditions américaines de produits de spécialités chimiques diverses groupent les expéditions américaines de préparations pour le nettoyage (qui comprennent les savons et détersifs, les agents de polissage et les produits hygiéniques, ainsi que les agents tensio-actifs) et les pesticides. La valeur totale des expéditions de l'industrie en 1988, en ce qui concerne les préparations pour le nettoyage, est estimée à 20,8 milliards de dollars US, ce qui représente une augmentation moyenne de 9,4 % par rapport à 1987 pour ces groupes de produits. En 1988, les expéditions de l'industrie des pesticides sont tombées à 5,24 millions de dollars US. On s'attend à ce que le marché américain des produits de spécialités chimiques diverses connaisse une croissance à long terme. Les facteurs du développement à long terme de l'industrie des préparations pour le nettoyage sont le volume des ventes de détersifs de blanchissage à usage industriel, d'azurants optiques et produits de blanchiment par agents fluorescents, de produits chimiques de nettoyage prémesurés, de produits de nettoyage à usage institutionnel et industriel, et l'utilisation accrue des sulfonates d'alkylbenzène linéaire dans une variété de détersifs. Le développement à long terme de l'industrie des pesticides dépendra de l'accroissement des cultures.

Le sondage mené auprès des importateurs américains des produits à l'étude a révélé que la majorité des répondants faisaient face à des hausses des coûts de leurs importations en raison de la dévaluation du dollar américain. Par conséquent, la majorité (78,1 %) de ceux qui n'avaient pas encore fait l'essai des produits canadiens se sont dit intéressés à en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens. Parmi les répondants qui se sont dit intéressés à s'approvisionner auprès des fabricants canadiens, un peu plus de 30 % prévoyaient accroître leurs achats au Canada à la suite de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Bien qu'un pourcentage modéré (17,4 %) n'aient pas encore étudié les répercussions de l'Accord sur leurs habitudes d'achats, près de 48 % de ce groupe de répondants jugeaient que l'Accord de libre-échange n'aurait aucune répercussion sur leurs achats.

Les importateurs américains intéressés aux produits canadiens de spécialités chimiques diverses ont dit préférer obtenir les renseignements sur les produits des entreprises canadiennes sous forme de documents publicitaires, dans les publications de l'industrie, à l'occasion d'une rencontre avec les dirigeants d'entreprise ou avec le représentant du fabricant. Le fait qu'un produit ne soit pas disponible aux États-Unis a été cité comme étant un facteur important dans la décision des importateurs de s'approvisionner à l'extérieur des États-Unis. Des entrevues avec des associations

américaines liées à l'industrie des produits de spécialités chimiques diverses ont révélé que ces dernières considèrent que l'abondance des ressources naturelles, notamment de celles qui entrent dans la production des fertilisants, constitue un avantage pour l'industrie canadienne.

Les segments du marché représentés par les industries et les ménages (ou le commerce de détail) accaparent la plus grande partie des importations des produits spécialités chimiques diverses importés par les répondants.

L'annexe 1 fournit une liste des entreprises qui se sont dites généralement intéressées à en savoir davantage au sujet de fournisseurs canadiens de produits de spécialités chimiques diverses.

Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada recommande aux entreprises canadiennes qui envisagent communiquer avec une entreprise américaine de consulter d'abord le délégué commercial du bureau le plus rapproché de cette entreprise afin d'obtenir des conseils, de l'aide et d'autres renseignements. Les services commerciaux du gouvernement canadien au Canada et aux États-Unis sont précisés à l'annexe 8.

III - IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE PRODUITS DE SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES

Ce chapitre fournit de l'information sur les tendances et récents niveaux d'importations américaines, ainsi qu'un sommaire des perspectives à court terme pour ce secteur. Lorsque les définitions du secteur varient entre ces diverses sources, ou qu'elles ne concordent pas avec celles qui sont généralement utilisées au Canada, ces différences sont notées, avec leurs incidences connues. Pour rendre l'information plus utile, nous mentionnons également les produits du secteur visés par le rapport ainsi que la façon dont ils ont été choisis.

DÉFINITION DU SECTEUR

Les produits visés par ce rapport ont été choisis selon la valeur en douane des importations américaines depuis l'Europe et le Canada, déclarée par le département du Commerce (USDOC). Par conséquent, les définitions du secteur utilisées par l'USDOC ont effectivement défini les produits pouvant être choisis pour ce rapport. Le choix des produits s'est fait en examinant d'abord tous les grands groupements de produits de l'USDOC, exprimés par des codes à 4 chiffres (par exemple, agents tensio-actifs; détersifs et préparations pour le lavage, n.d.a.* [Annexe A 554.2]). Lorsque les importations combinées depuis le Japon, l'Europe et le Canada étaient importantes, la liste des produits a été raffinée au niveau plus détaillé et précis utilisant un code à 7 chiffres (par exemple, agents tensio-actifs et préparations pour le lavage, à l'exception des acides gras, des alcools et de leurs sels [Annexe A 5542040]).

L'annexe 2 présente la liste des importations américaines, en 1987 de tous les produits ou groupes de produits identifiés par un code à 7 chiffres qui appartiennent à la catégorie du code à 4 chiffres sélectionnée pour le présent rapport. Le choix initial des produits ou groupes de produits s'est fait en fonction d'un minimum d'importations de 80 millions de dollars US en 1986 exportées aux États-Unis par le Japon, l'Europe de l'Ouest et le Canada. Toutefois, après consultation des représentants du gouvernement et de l'industrie possédant une expertise dans le secteur de spécialités chimiques diverses, d'autres produits et groupes de produits ne répondant pas aux critères susmentionnés ont été ajoutés à notre liste lorsqu'ils semblaient avoir un grand intérêt commercial. Par contre, on a laissé de côté quelques produits ou groupes de produits qui ne semblaient pas soulever un intérêt commercial suffisant. On trouvera plus de précision sur le processus de sélection dans la partie du chapitre V intitulée «Contexte». En raison du raffinement des descriptions de secteur et des autres rajustements, il se peut qu'il y ait quelques différences entre les chiffres du présent rapport et ceux du Survol publié en juin 1988. Dans ce cas, il faut retenir les chiffres contenus dans le présent rapport.

---

* Non dénommés ailleurs

Sur la base du processus susmentionné, nous avons englobé ici le groupe de produits suivant :

- Produits de maquillage et autres préparations de toilette, y compris l'encens, les bâtons d'encens, le tafia de laurier, etc. (Annexe A 5520090);

- Savons, comprenant les savons en poudre, mais non les détersifs synthétiques (Annexe A 5541000);

- Agents tensio-actifs et préparations pour le lavage, à l'exception des acides gras, des alcools et de leurs sels (Annexe A 5542040);*

- Crèmes, liquides, etc., pour le nettoyage et le polissage, en contenants d'une capacité ne dépassant pas 10 livres chacun (Annexe A 5543000);

- Pesticides, comprenant les bains parasiticides et les rubans tue-mouches (Annexe A 5910000).

IMPORTATIONS AMÉRICAINES 1982 - 1988

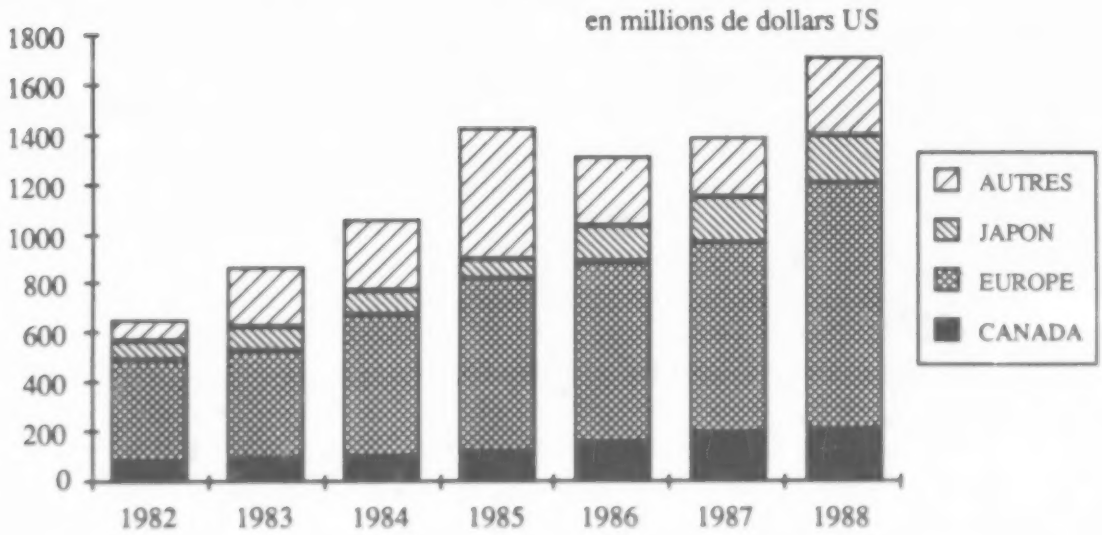
L'annexe 3 présente une répartition par pays des importations de 1988 de certains produits de spécialités chimiques diverses. L'Europe et le Japon ont accaparé 69,4 % du marché des importations américaines de ces produits en 1988. L'Europe a expliqué approximativement 58 % du total des importations de ce secteur. L'Allemagne de l'Ouest et le Royaume-Uni ont représenté 51,8 % des importations en provenance de l'Europe. Dans l'ensemble, les importations américaines de ces produits ont augmenté depuis 1982 (voir le graphique à la page suivante). Au cours de la période 1982-1988, les parts du marché ont fluctué. Par rapport aux chiffres de 1982, ce sont les exportations aux États-Unis effectuées par les «Autres pays» qui ont connu la plus forte augmentation en 1988 tandis que la part européenne a baissée de 63 % à 58,1 %. La part du marché américain des importations détenues par le Canada et le Japon se sont maintenues à peu près aux mêmes niveaux qu'en 1982. En 1982, elles étaient respectivement de 12,6 % et de 10 % et, en 1988, elles se sont chiffrées à 12,1 % et à 11,3 % respectivement. L'annexe 4 fait voir les tendances de chacun des groupes de produits faisant l'objet de la présente étude.

---

* L'annexe A 5542040 ne faisait pas partie des statistiques de l'annexe A pour 1982 et 1983. On l'a remplacé par l'annexe A 5542000 «agents tensio-actifs et préparations pour le lavage». Les données pour l'annexe A 5542040 pour 1982 et 1983 sont bien celles qui appartiennent à l'annexe A 5542000.

GRAPHIQUE 1

TOTAL DES IMPORTATONS AMÉRICAINES DE CERTAINES SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES



Source : U.S. General Imports and Imports for Consumption, Département américain du Commerce.

Des six groupes de produits à l'étude, celui qui représente le plus grand marché des importations, en termes pécuniaires, est le groupe des «Pesticides, comprenant les bains parasiticides et les rubans tue-mouches» (Annexe A 5910000). Les importations américaines totales ont atteint 577,3 millions de dollars US en 1988. Ce marché est dominé par l'Europe, bien que la part de l'Europe soit tombée de 78,7 % en 1982 à 71 % en 1988. La part du marché des importations de ce groupe de produits détenue par le Japon a baissé considérablement, passant de 9,3 % en 1982 à 3,7 % en 1988. Tandis que les parts des importations américaines de ces produits détenues par l'Europe et le Japon ont chuté depuis 1982, la part du marché expliqué par les «Autres pays» s'est accrue au cours de cette période, passant de 9,1 % en 1982 à 22,0 % en 1988.

Le groupe de produits qui a enregistré la croissance la plus soutenue, soit à un taux annuel moyen de 29,6 %, est celui des «Produits de maquillage et autre préparations pour la toilette, y compris l'encens, les bâtons d'encens, le tafia de laurier, etc.» (Annexe A 5520090). Le fournisseur principal est l'Europe, avec plus de 61 % du marché des importations en 1988 ou 187 millions de dollars US. La plus grande partie de la croissance des importations de ce groupe de produits revient aux «Autres pays». La part de ces derniers s'est accrue, passant d'approximativement 6 % en 1982 à plus de 17 % en 1988. C'est le Canada qui est le moins présent sur ce marché, avec un recul de sa part de 19,3 % en 1982 à 9,5 % en 1988.

Un autre groupe de produits faisant preuve d'une croissance soutenue, soit à un taux annuel moyen de 22,6 %, est celui des «Crèmes, liquides, etc., pour le nettoyage et le polissage, en contenants d'une capacité ne dépassant pas 10 livres chacun» (Annexe A 5543000). Le fournisseur principal est l'Europe, avec 45,5 % du marché des importations en 1988. Cette part a augmenté de façon notable par rapport à 1982, année où elle a représenté 25,3 % des importations. Le Japon et les «Autres pays» ont également enregistré une croissance de leur part des importations, avec des taux de croissance annuels moyens de 9,3 % et de 11 %, respectivement qui sont montés, en 1988, à 16,6 % et à 13,7 %, respectivement. Le Canada est le deuxième fournisseur en importance, avec 24,4 % du marché des importations en 1988. Cependant, il s'agit d'une baisse marquée de la part du Canada de ce marché d'importations par rapport à 60,6 % en 1982.

Le groupe de produits offrant les meilleurs débouchés pour les exportateurs canadiens pourrait être les «Savons, comprenant les savons en poudre, mais non les détersifs synthétiques» (Annexe A 5541000). Le taux de croissance annuel moyen des importations de ces produits a été de 21,7 %, et le volume total, de 48,8 millions de dollars US en 1988. Les exportations européennes ont perdu une part notable du marché au profit du Canada et du Japon. Les exportations européennes ont chuté du sommet de 63,8 % (17,4 millions de dollars US), qu'elles avaient atteint en 1984 à 43,6 % (21,3 millions de dollars US), soit le plus bas taux enregistré depuis sept ans. La part du Canada du marché des importations américaines s'est accrue de 13,6 % en 1982 à 30,3 % en 1988, ce qui représente une valeur de 14,8 millions de dollars US et fait du Canada le deuxième plus grand fournisseur en termes pécuniaires en 1988.

À cause de la hausse des prix des importations étrangères, il semble que les perspectives de croissance de la part du marché des importations américaines de certains produits de spécialités chimiques diverses détenue par le Canada soient prometteuses. Étant donné que les droits de douane sur de nombreux produits de spécialités chimiques diverses sont élevés, variant dans une fourchette de 2,4 % à 12,3 %, et que peu de produits autres que les fertilisants sont exempts de droits, il se peut que l'Accord de libre-échange entre les États-Unis et le Canada ait un effet considérable sur le commerce des produits de spécialités chimiques diverses. L'Accord prévoit que les droits seront complètement éliminés au 1er janvier 1998, l'élimination devant s'effectuer en étapes successives à partir du 1er janvier 1989. L'annexe 5 fournit une liste complète des droits exigés pour ces produits.

PERSPECTIVES DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

Cette partie se fonde sur l'édition 1989 de U.S. Industrial Outlook que publie l'USDOC. Cette information permet de prévoir de façon générale les perspectives à court terme, et donne une idée des tendances et de l'évolution attendues dans le secteur américain de spécialités chimiques diverses. Ces données peuvent être intéressantes, mais les lecteurs/lectrices sont prié(e)s de les utiliser prudemment pour les raisons exposées ci-après.

Premièrement, même si l'USDOC est la source de la partie intitulée Importations américaines, 1982-1988 (voir les pages précédentes) et des Perspectives de l'industrie américaine, il utilise deux systèmes différents de classement des produits. Les distinctions peuvent sembler imperceptibles. Dans certains cas, des titres légèrement différents peuvent refléter des ensembles de produits très similaires, dans d'autres, des titres analogues pour les secteurs ou groupes de produits englobent une gamme de produits un peu différente. Ainsi, les prévisions de marché publiées dans Perspectives de l'industrie américaine pourraient s'appliquer à une gamme de produits un peu différente de celle utilisée dans le reste du présent rapport.

Deuxièmement, même si la plupart des parties de Perspectives de l'industrie américaine concernent l'ensemble du secteur, d'autres visent des produits ou des groupes de produits spécifiques. Les prévisions faites aux deux niveaux doivent être soigneusement évaluées puisqu'elles peuvent diverger considérablement des perspectives applicables aux divers produits englobés. Les données sur les perspectives ne peuvent donc que présenter un aperçu général de l'horizon à court terme dans ce secteur.

L'USDOC analyse séparément les perspectives pour les préparations pour le nettoyage et les pesticides.

Les préparations pour le nettoyage

L'USDOC divise l'industrie des préparations pour le nettoyage en trois secteurs : les savons et détersifs, les agents de polissage et les produits hygiéniques et les agents tensio-actifs.

Les savons et détersifs

L'USDOC note que la valeur totale des expéditions de savons et de détersifs de l'industrie en 1988 a été estimée à 11,5 milliards de dollars US, ce qui représente une augmentation de 6,2 % par rapport à 1987. La valeur des importations est demeurée la même, à 92 millions de dollars US. L'USDOC estime que la valeur des expéditions en 1989 augmentera de 3 % par rapport à la valeur des expéditions en 1988 (en dollars US constants de 1982).

D'après l'USDOC, près de 7 milliards de livres de détersifs de blanchissage ont été utilisées aux États-Unis en 1988, principalement par les ménages. Bien que le marché des détersifs soit dominé par trois producteurs, l'USDOC note que les petites entreprises ont accru leur part du marché. Les ventes de produits détersifs sont dominées en grande partie par les détersifs de blanchissage liquides à usage industriel, qui représentent actuellement 40 % des ventes. La consommation annuelle de détersifs pour le lave-vaisselle s'accroît de 3 % l'an. En dépit de ces débouchés, les efforts d'expansion des fabricants de détersifs de ces secteurs sont contrecarrés par une pléiade de règlements environnementaux. On a estimé que, chaque année, 20 % des projets des lois gouvernementaux concernant la protection de l'environnement touchent les fabricants de savons et de détersifs. L'industrie collabore avec les groupes environnementaux et les instances de réglementation pour réduire le nombre de projets de lois de 2 000 ou 3 000.

Les ventes annuelles au détail de l'industrie des pains de savon dépassent 9 milliards de dollars US et sont dominées par cinq compagnies. L'USDOC signale que les savons de toilette ayant une haute teneur en glycérine devraient connaître une croissance vigoureuse. Le marché des savons de toilette liquides représente toujours 8 % à 10 % du marché des savons de toilette. Selon l'USDOC, les fabricants ont trouvé une façon d'accroître les ventes en incorporant des ingrédients antibactériens dans leurs produits pour en multiplier les usages.

L'USDOC prévoit que la croissance réelle de l'industrie des savons et détersifs devrait atteindre 3 % annuellement entre 1989 et 1995. L'organisme s'attend à ce que les ventes de détersifs de blanchissage à usage industriel dépassent les ventes de détersifs en poudre d'ici 1993. Les détersifs de blanchissage à usage industriel contiennent divers ingrédients : des agents tensio-actifs (pour enlever la saleté), des adjuvants (pour adoucir l'eau de lavage), des agents anti-mousse, des agents de solubilisation (pour maintenir la solubilité des ingrédients dans les détersifs liquides), des agent d'antiredéposition (pour empêcher la saleté de se redéposer sur les tissus), des agents de blanchiment et des azurants, des agents anti-corrosifs (pour protéger les machines à laver automatiques) et des enzymes (pour enlever les taches). L'USDOC prévoit que la croissance des ventes des azurants optiques et des produits de blanchiment par agents fluorescents se maintiendra, possiblement de pair avec celle des poudres et des liquides multifonctionnels.

Les produits de polissage et les produits hygiéniques

Les produits de polissage et les produits hygiéniques comprennent les agents de blanchiment ménagers, les agents de nettoyage, les désinfectants et les préparations de polissage à usage particulier. Les produits institutionnels et industriels de cette industrie englobent les assainisseurs, les agents anti-mousse, les biocides, les désinfectants, les déodorisants, les dégraisseurs, les agents de polissage et les produits de nettoyage à multiples usages. L'USDOC note que la valeur de gros de ce marché est

estimée à 4,7 milliards de dollars US, les produits d'entretien constituant 40 % du marché et les produits pour le traitement des aliments et les services, 50 %. Selon l'USDOC, la valeur des expéditions de l'industrie en 1988 à dépassé de 9,8 % celle des expéditions de 1987, pour se chiffrer à 5,8 milliards de dollars US. La valeur des importations est demeurée la même à 34 millions de dollars US.

L'USDOC signale que l'évolution du marché des produits de nettoyage institutionnels et industriels laisse présager des perspectives prometteuses pour cette industrie. L'organisme prévoit que les expéditions de l'industrie augmenteront de 6,8 % par rapport à celles de 1988 (en dollars US constants de 1982). Il s'attend à ce que les importations demeurent à près de 35 millions de dollars US. En 1989, on croit que les produits qui se vendront le mieux seront les produits de nettoyage à usage multiples, les produits moins abrasifs et les prémesurés pour le nettoyage seront de plus en plus utilisés dans les secteurs institutionnel et industriel en raison de l'efficience du prémesurage dans l'utilisation. L'USDOC entrevoit une croissance de plus de 5 % l'an pour la période 1989-1993. Les tendances observées dans cette industrie vont dans les sens d'un accroissement de la réglementation environnementale, de l'achat en grandes quantités de produits chimiques pour le nettoyage par les gros clients dans le but de réduire les coûts d'emballage, de l'internationalisation des marchés institutionnel et industriel par le biais d'acquisitions par des entreprises étrangères, de l'achat de produits de nettoyage par les petits clients dans des magasins à très grande surface de vente (magasins de vente au rabais) au lieu de chez les fournisseurs habituels et de la mise au point d'agents de nettoyage bactéricides contenant des effecteurs d'enzymes pour les bacs à graisse.

Les agents tensio-actifs

Selon l'USDOC, les agents tensio-actifs (agents de surface) sont des produits chimiques organiques qui servent d'agents de mouillage en diminuant la tension de surface. Ils entrent principalement dans la préparation des détersifs. Les nouveaux agents tensio-actifs à prix élevé comme le polyéthoxyéther de phénol alkylé remplacent peu à peu d'anciens produits à prix peu élevé comme les dérivés sulfonates d'alcool, en raison de leurs capacités supérieures de réduction de la tension de surface, de mouillage et de stabilisation de la mousse. L'USODC signale que la valeur des expéditions de l'industrie en 1988 a atteint 3,5 milliards de dollars US, ce qui représente une augmentation de 15,5 % par rapport à la valeur de 1987. En 1988, la valeur des importations a excédé de 39,2 % celle de 1987, pour atteindre approximativement 238 millions de dollars US.

L'USDOC maintient qu'environ 40 % de tous les agents tensio-actifs entrent dans la préparation des produits de nettoyage ménagers. Les agents tensio-actifs industriels sont utilisés dans des applications telles les additifs pétroliers, le forage de puits de pétrole, les matières plastiques et les élastomères, le traitement des aliments, les additifs miniers, le ciment, les textiles et les produits chimiques agricoles. L'USDOC attribue la croissance des expéditions d'agents tensio-actifs à l'accroissement des ventes de détersifs de blanchissage à usage industriel, qui exigent de plus grandes quantités d'agents tensio-actifs

dans leur formule que les poudres quantités d'agents tensio-actifs dans leur formule que les poudres. L'USDOC indique que les agents de rinçage, composés d'agents tensio-actifs non ioniques, appliqués durant les cycles de rinçage des machines à laver automatiques commerciales sont également recherchés.

L'USDOC prévoit que les expéditions d'agents tensio-actifs de l'industrie augmenteront de 8 % en 1989 par rapport aux niveaux de 1988 (en dollars US constants de 1982). L'organisme prévoit que les exportations seront de 24 % supérieures à celles de 1988, se chiffrant à 310 millions de dollars US. La croissance du secteur des agents tensio-actifs sera tributaire de l'accroissement de la demande pour les détersifs de blanchissage à usage industriel. Quant à la croissance dans le secteur des agents tensio-actifs spécialisés, elle sera tributaire de l'accroissement de la demande pour des agents tensio-actifs utilisés dans le but d'améliorer la qualité des fibres et d'accélérer la production. Ces agents tensio-actifs agissent comme émulsifiants, lubrifiants, adoucisseurs et agent anti-statique.

L'USDOC s'attend à ce que la valeur des expéditions d'agents tensio-actifs augmente à un taux annuel de 8 % jusqu'en 1993, compte tenu des ajustements dus aux variations des prix. La production américaine devrait atteindre 10 milliards de livres annuellement d'ici 1994. Les préoccupations environnementales et la réglementation gouvernementale influenceront l'utilisation future des agents tensio-actifs dans les produits de consommation. Les sulfonates d'alkylbenzène linéaire devraient connaître une augmentation moyenne, en termes de volume, de plus de 3 % l'an jusqu'en 1993. Cette croissance sera tributaire de l'utilisation des sulfonates d'alkylbenzène linéaire dans une plus grande variété de détersifs, notamment dans les détersifs où l'utilisation des phosphates est limitée ou exclue. On s'attend à ce que le marché des agents tensio-actifs spécialisés atteigne 4,2 milliards de livres en 1993, adoptant un taux de croissance de 10 % l'an. L'USDOC signale que les recherches futures viseront à perfectionner les agents tensio-actifs polymérisés qui épaississent tout autant qu'ils nettoyent, les agents tensio-actifs possédant une bonne biodégradabilité et les enzymes pouvant compléter l'action des agents tensio-actifs.

Les pesticides

Les pesticides se divisent en herbicides (comprenant les agents régularisant la croissance des plantes), en insecticides (comprenant les antirongeurs, les agents d'amendement synthétiques et les fumigants) et en fongicides. Les herbicides ont représenté 61 % du total des ventes en 1987; les insecticides et fongicides, 30 % et 9 %, respectivement.

L'USDOC signale que la demande de pesticides aux États-Unis a chuté à un niveau se situant entre 7 % et 8 % en raison de la réduction des grandes cultures. Entre 1987 et 1988, la valeur des expéditions de l'industrie a baissé de 2,2 % à 5,24 milliards de dollars US.

D'après l'USDOC, trois obstacles gênent la croissance de l'industrie des pesticides aux États-Unis, soit

l'accroissement des coûts de la R & D, la violation des droits de propriété intellectuelle et la réglementation environnementale. Par exemple, le coût des tests de toxicité exigés en vertu des règlements environnementaux et la difficulté croissante de trouver de nouveaux produits ont fait grimper les coûts de R & D pour un seul nouveau pesticide à plus de huit fois le coût moyen de 1976.

Des trois groupes de pesticides, ce sont les herbicides qui ont reçu le plus important financement à la recherche et ont connu les plus grands progrès technologiques. Par ailleurs, ce sont également eux qui ont le plus souvent fait l'objet de piratage et de violation des droits de propriété intellectuelle. Les difficultés d'exploitation croissantes dans le marché des produits chimiques agricoles ont obligé les producteurs à fusionner leurs installations de production.

L'USDOC prévoit que la valeur des expéditions de ces produits s'accroîtera d'environ 10 % en 1989, pour atteindre 5,5 milliards de dollars (en dollars US constants de 1982). L'organisme fonde son estimation sur l'accroissement des cultures à la suite des augmentations du prix des récoltes dues à la sécheresse de 1988. Selon l'USDOC, la tendance à la fusion se poursuivra à long terme. Plusieurs facteurs expliquent cette tendance, entre autres la dévaluation du dollar, le déclin à long terme des surfaces de culture à l'échelle mondiale et, le plus important, le nombre de plus en plus grand de règlements environnementaux, notamment en ce qui concerne la toxicité.

Note aux lecteurs/lectrices

Nous avons défini dans le présent chapitre les produits envisagés dans le rapport, défini les critères ayant présidé à leur choix et donné un résumé des importations américaines de ces produits pour 1982-1988. Lorsque nous disposions de données voulues, nous avons également fourni les perspectives à court terme de l'industrie américaines correspondante. Comme le rapport vise uniquement à offrir un aperçu sectoriel ainsi que des indications sur les possibilités d'accroissement des exportations canadiennes, les lecteurs/lectrices sont vivement encouragé(e)s à mener de plus amples recherches sur les créneaux mis en évidence.

On encourage également les intéressé(e)s voulant approfondir leurs recherches relativement à des marchés précis à communiquer avec les services commerciaux du gouvernement canadien, dont la liste figure à la dernière annexe de ce rapport, pour déterminer quels sont les appuis dont ils peuvent se prévaloir.

IV - ÉTUDE DE MARCHÉ

ENQUÊTE AUPRÈS DES IMPORTATEURS AMÉRICAINS

Les importateurs américains de produits de spécialités chimiques diverses que nous avons interrogés dans le cadre de la présente étude ont été choisis à partir de diverses sources, dont le rapport que nous a remis le service d'information Journal of Commerce Piers Port Import/Export Reporting Service. Ce rapport contenait des données sur les livraisons effectuées pendant trois mois en 1987 et classait les importateurs de produits des principaux pays développés d'après le volume des importations. Outre cette liste, nous avons utilisé des renseignements provenant d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada aux États-Unis ainsi que des listes provenant d'associations professionnelles et de nombreuses publications de l'industrie.

L'étude porta au total environ 80 secteurs d'activité industrielle, mais le nombre d'entrevues menées dans chaque secteur dépend du niveau de concentration des entreprises et de la diversité des produits fabriqués dans chaque secteur. Au total, nous aurons mené plus de 4 000 entrevues auprès d'entreprises américaines. Le nombre d'entrevues menées dans chaque secteur varie de 30 à 100 et dépend du degré de concentration de l'industrie et de la diversité des produits de chaque secteur. Pour le secteur des produits de spécialités chimiques diverses, 53 questionnaires ont été remplis.

Résultats des entrevues

Sur les 53 répondants interrogés, le tableau 1 ci-dessous précise les principaux produits importés.

Tableau 1
Nombre de répondants

Produit	Nombre de répondants qui importent chaque produit	Nombre de répondants considérant le produit comme une importation majeure
Pesticides, matières premières ou intermédiaires pour les pesticides et herbicides	15	6
Agents désodorisants	4	0
Savons, détersifs et matières premières pour les composés de nettoyage	7	3
Antiseptiques	1	0
Cires à plancher	1	1
Matière premières non précisées	3	0
Produits chimiques industriels	1	0
Produits chimiques pharmaceutiques	1	0

Le tableau 2, ci-dessous, présente les principaux fournisseurs étrangers des importateurs américains interrogés, le nombre de répondants approvisionnés par chacun des pays et le degré de satisfaction globale des importateurs à l'égard de leurs fournisseurs. Les résultats détaillés pour tous les pays qui fournissent des produits aux répondants sont présentés à l'annexe 6.

Tableau 2

Pays	Nombre de répondants	Degré de satisfaction (max. = 5,0)
Allemagne de l'Ouest	10	4,50
Royaume-Uni	9	4,23
Japon	5	4,00
Italie	4	3,75
Hollande	4	5,00
Chine	3	4,34
Israël	3	4,34
Danemark	3	5,00
Mexique	3	3,67

Les résultats du sondage ont révélé que la majorité des répondants étaient satisfaits de leurs fournisseurs, tandis que deux importateurs ont exprimé leur insatisfaction quant au climat politique et commercial régnant dans le pays exportateur. Les raisons données par les répondants pour l'achat de produits chez leurs fournisseurs actuels étaient, entre autres, que le produit :

- n'était pas disponible aux États-Unis (58,6 % des répondants)
- se vendait à un prix inférieur (37,9 % des répondants)
- était de qualité supérieure (3,4 % des répondants)
- complétait l'approvisionnement aux États-Unis (3,4 % des répondants)

La majorité des répondants interrogés (51,7 %) ont indiqué que la dévaluation du dollar américain par rapport à de nombreuses devises étrangères avait entraîné une hausse du coût de leurs importations. Cependant, un peu plus de 10 % des répondants ne connaissaient pas les effets de la dévaluation du dollar sur le coût de leurs importations.

Près de 60 % des répondants n'avaient jamais fait appel aux fournisseurs canadiens. Toutefois, 75 % des répondants qui avaient fait appel aux fournisseurs canadiens étaient généralement satisfaits de ces derniers. La majorité des répondants (78.1 %) qui n'avaient pas fait appel aux fournisseurs canadiens auparavant étaient intéressés à en savoir davantage au sujet des entreprises canadiennes et de leur capacité à remplacer les produits européens et japonais de plus en plus chers. Les répondants qui

n'avaient pas fait appel aux fournisseurs canadiens, mais n'étaient pas intéressés à en savoir d'avantage sur les entreprises canadiennes ont expliqué leur manque d'intérêt par la satisfaction qu'ils avaient de leurs fournisseurs actuels et par les politiques de leur entreprises.

Les répondants intéressés à en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens préféreraient recevoir l'information préliminaire sur le produits sous forme de documentation publicitaire (95,7 %), dans les publications de l'industrie (67,4 %), à l'occasion d'une rencontre personnelle avec les dirigeants de l'entreprise (63 %) ou le représentant du fabricant (50 %). Les facteurs clés dans la décision d'achat sont les recommandations personnelles et l'information reçue des distributeurs et des fabricants.

En moyenne, près de 63 % des importations des entreprises recensées sont destinées au secteur industriel, près de 18 % au secteur des produits ménagers ou du commerce de détail et près de 17 %, aux secteurs de l'entretien et des institutions. Le petit pourcentage restant des importations sont destinées aux secteurs du commerce de gros et de l'agriculture. En 1988, la valeur moyenne en dollars des importations de spécialités chimiques diverses pour les répondants a été de 4,9 millions de dollars US, un des répondants qui n'a pas effectué d'importations en 1988, mais qui l'avait fait auparavant, a mentionné que la valeur en dollars de ses dernières importations des produits de spécialités chimiques diverses avait été de 240 millions de dollars US.

La valeur moyenne annuelle des ventes de produits liés aux spécialités chimiques diverses est considérablement plus élevés que celle des importations de spécialités chimiques diverses. En 1988, la valeur moyenne annuelle des ventes de spécialités chimiques diverses a été d'environ 305,6 millions de dollars US. La majorité des répondants (62,1 %) ont fait état de ventes annuelles de 10 millions de dollars US ou moins. Les répondants ont mentionné que près de 42 %, en moyenne, des produits de spécialités chimiques diverses qu'ils vendent sont destinés au secteur industriel. Un autre pourcentage de 20 %, en moyenne, est destiné au secteur des produits ménagers ou du commerce de détail et 17 % et 11 %, en moyenne, au secteur institutionnel et au secteur de l'entretien, respectivement. Parmi les autres secteurs commerciaux mentionnés, se trouvaient celui du commerce de gros, de l'agriculture et le secteur pharmaceutique.

Les foires commerciales accueillant les entreprises du secteur des spécialités chimiques diverses nommées par les répondants sont : «International Sanitary Supply Association» et «Chem-Mart». Les publications de l'industrie les plus fréquemment lues par les répondants comprenaient Chemical Week, Chemical Marketing Reporter, CPI Purchasing et Purchasing World.

La plupart des répondants (82,6 %) intéressés à en savoir davantage au sujet des fournisseurs canadiens ont mentionné qu'ils ne voyaient aucun obstacle à s'approvisionner auprès des fabricants canadiens de spécialités chimiques diverses. Les répondants qui ont fait état d'obstacles ont cité les droits de douane, le délai de livraison (dédouanement) et la distance. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis éliminera les droits de douane sur les importations canadiennes sur une période de dix ans à partir du 1er janvier 1989.

En réponse à la question sur l'effet de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur leur politique d'achat, près de 48 % des répondants qui s'approvisionneraient au Canada ont indiqué que le retrait de l'Accord n'aurait aucun effet. Cependant, un peu plus de 30 % des répondants intéressés à en savoir davantage sur les fournisseurs canadiens prévoyaient augmenter leurs achats au Canada, tandis que 17,4 % n'avaient pas étudié les répercussions de l'Accord.

L'annexe 1 présente une liste des importateurs américains qui ont manifesté un intérêt au sujet des fournisseurs canadiens de produits de spécialités chimiques diverses.

ENQUÊTE AUPRÈS D'ASSOCIATIONS AMÉRICAINES

Les associations américaines liées à cette industrie ont été contactées afin de compléter l'information fournie par les importateurs américains et d'obtenir un aperçu des perspectives de l'industrie des produits de spécialités chimiques diverses. **Plusieurs associations liées au secteur des produits de spécialités chimiques diverses, comprenant la «National Agricultural Chemicals Association», la «Chemical Specialties Manufacturers Association», le «Pesticide Producers Association» et l'«Industrial Specialty Cheminal Association» ont été contactées. Ces associations ont refusé de faire tout commentaire, disant qu'elles n'étaient pas concernées par les activités commerciales ou qu'elles n'avaient aucun désir de participer à l'enquête.**

Les associations industrielles et leurs représentants qui ont été contactés et qui ont répondu au questionnaire sont :

- «Chemical Manufacturers Association» (CMA) représente les intérêts de ses membres devant le Congrès et les instances législatives. Ses membres représentent 90 % de la capacité de production des produits de spécialités chimiques diverses.

- «Fertilizer Institute» (FI) est une association commerciale visant à promouvoir et à protéger l'industrie des fertilisants.

- «Soaps and Detergents Association» (SDA) est une association commerciale et un service aux fabricants de l'industrie des savons et détersifs. La diffusion d'information à l'intérieur de

l'industrie et les rencontres pour membres sont quelques exemples d'activités de cette association.

Nous avons interrogé ces association pour obtenir les renseignements suivants :

- les tendances du marché de l'industrie de produits de spécialités chimiques diverses;
- l'effet de la dévaluation du dollar US sur les échanges dans l'industrie américaine de produits de spécialités chimiques diverses;
- les principales foires commerciales de l'industrie;
- les principales publications de l'industrie;
- l'effet de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis sur les produits de spécialités chimiques diverses; et
- des avis sur les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Résultats des entrevues

La CMA a été incapable de donner un aperçu des perspectives industrielles pour le secteur des produits de spécialités chimiques diverses. Elle a toutefois indiqué que l'activité commerciale de l'industrie des produits de spécialités chimiques diverses semblait s'améliorer en dépit de la stabilité du dollar. Le FI prévoit une augmentation de 2 % des expéditions de fertilisants l'an prochain, tandis que le SDA s'attend à une augmentation de 3 % pour les savons et détersifs.

En ce qui concerne l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, la CMA s'attend à ce que la rationalisation des installations s'opère dans les deux pays. Le FI, de son côté, ne croit pas que l'Accord de libre-échange aura aucune répercussion, étant donné que les produits fertilisants importés aux États-Unis sont déjà exempts de douanes et que le commerce est déjà actif dans ce secteur entre le Canada et les États-Unis. Le SDA note que l'Accord de libre-échange pourra peut-être avoir un effet sur les matières premières plutôt que sur les produits finals. Un représentant mentionne qu'une augmentation des importations canadiennes de phosphates vers les États-Unis se produira vus la distance à parcourir par les fournisseurs domestiques. Puisqu'il y a très peu d'implication de la part des fabricants à l'importation ou l'exportation le SDA ne croît pas que la dévaluation du dollar américain aura un effet sur l'industrie.

Le FI a mentionné que la force principale de l'industrie canadienne réside dans le fait que les

fabricants ont accès à des ressources naturelles auxquelles n'ont pas accès les fabricants américains. L'institut a souligné que les engrais potassiques et azotés sont particulièrement abondants au Canada. Un représentant du SDA a aussi mentionné qu'il y a peu de différence entre l'industrie canadienne et celle des États-Unis puisque la plupart des fabricants canadiens sont affiliés à des compagnies américaines. Malgré les quelques petites enterprises régionales, la plus grande partie de l'industrie canadienne des produits de spécialités chimiques diverses est apparentée à une firme américaine dominante. Suite à ce fait, il y a peu de différence entre les points forts ou les points faibles de l'industrie canadienne.

D'après le représentant du FI, il n'existe pas de foire commerciale pour les fertilisants. La foire majeure de l'industrie des savons et détergents est l'«Annual Meeting and Convention of the SDA». Les noms des publications pertinentes de l'industrie suggérées par les associations sont donnés à l'annexe 7.

V - CONTEXTE

Il y a quelques années, les États-Unis affichaient de légers déficits commerciaux que compensaient des recettes de plus de 140 milliards de dollars US tirées des placements américains à l'étranger. Le budget américain était habituellement déficitaire, mais l'épargne intérieure était bien supérieure au déficit. Par conséquent, le solde du compte courant s'en trouvait toujours positif.

Lors de la relance de l'économie américaine qui suivit la récession de 1981-1982, la demande a progressé plus rapidement que la production. Les importations ont augmenté considérablement pour combler l'écart. À la fin de 1983, le déficit commercial atteignait près de 69 milliards de dollars US. Ces phénomènes se sont maintenus jusqu'en 1985 et ont poussé le déficit commercial à 148 milliards de dollars US. Le déficit budgétaire du gouvernement fédéral a plus que doublé en proportion du PNB et l'épargne a chuté à son niveau le plus bas.

Sous cette pression, le dollar américain a commencé à fléchir sur le marché international des changes. À la fin de 1987, le dollar américain avait perdu 48 % de sa valeur par rapport au yen japonais, 48 % également par rapport au mark allemand, 44 % par rapport à la couronne danoise, 43 % par rapport au franc français et 39 % par rapport à la lire italienne. En fait, le dollar américain s'est déprécié par rapport aux monnaies de tous les grands pays industriels de l'Occident, à l'exception du dollar canadien. À la fin de 1987, le déficit commercial atteignait le niveau record de 171 milliards de dollars US car le prix des importations augmentait plus rapidement que ne diminuait le volume des importations.

D'après les statistiques du troisième trimestre de 1988, la valeur du dollar américain s'est stabilisée par rapport aux monnaies de la plupart des autres pays industriels occidentaux. Les modifications antérieures du cours des monnaies commencent à peine à se répercuter sur les échanges commerciaux. Les fournisseurs étrangers des États-Unis qui avaient réussi à réduire leur marge bénéficiaire pendant de nombreux mois ont été contraints d'augmenter leurs prix. Les statistiques commerciales n'ont pas reflété les changements immédiatement car la valeur des importations s'est maintenue alors que le volume diminuait.

Le déficit commercial prévu pour 1988 (125 milliards de dollars US) indique que le rajustement des monnaies aboutit enfin à l'effet souhaité. La faiblesse du dollar américain semble entraîner des importations décidément élevées. Toutefois, certains analystes estiment que le dollar américain doit chuter encore plus bas pour que le déficit commercial tombe en deçà du niveau de 100 milliards de dollars US.

Bien que le dollar canadien se soit renforcé récemment par rapport au dollar américain, sa valeur, pour l'essentiel, a suivi un mouvement parallèle à celle du dollar américain relativement aux autres monnaies internationales. Ces phénomènes devraient contribuer à stimuler le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis. L'appréciation des monnaies des pays développés par rapport aux monnaies nord américaines devrait accroître les débouchés des entreprises canadiennes de fabrication et de prestation de services aux États-Unis, ainsi que les débouchés des entreprises américaines au Canada.

MÉTHODOLOGIE

L'analyse des possibilités qui s'offrent aux entreprises canadiennes de remplacer les importations américaines provenant de l'Europe et du Japon fut amorcée à un niveau assez élevé de regroupement des données statistiques sur toutes les importations américaines. En appliquant certains critères, nous avons réduit progressivement le champ de l'analyse aux débouchés qui, à un niveau très bas de décomposition des données statistiques, offrent aux fabricants canadiens les meilleures chances d'accroître leurs exportations aux États-Unis. Dans notre démarche, nous sommes également passés de l'identification de ces débouchés, par des analyses statistiques, à la confirmation de leur existence, au moyen d'entrevues menées auprès de représentants d'importateurs américains de produits provenant des pays développés.

Pour établir quels étaient les débouchés des entreprises canadiennes aux États-Unis, nous avons réuni des données sur les importations américaines de 1981 à 1985. Nous avons choisi une période de référence quinquennale afin de pouvoir distinguer entre les marchés d'importation «établis» et «temporaires». Dans les secteurs où le volume des importations américaines de l'Europe et du Japon s'est maintenu à un certain niveau pendant plusieurs années, il est moins probable que ces importations constituent un phénomène à court terme et que les acheteurs américains soient capables de remplacer en peu de temps leurs fournisseurs étrangers par des fournisseurs américains. Pour la première sélection, les données statistiques sur les importations américaines de marchandises de l'annexe A furent groupées au niveau des codes à quatre chiffres.

Toutes les importations américaines (dans les catégories des codes à quatre chiffres) qui provenaient des pays développés et dont la valeur à l'importation dépassait un million de dollars US furent relevées pour les années de référence et classées dans l'ordre décroissant, selon leur valeur. À partir de cette liste, la Direction générale de la promotion du commerce, du tourisme et de l'investissement - États-Unis a d'abord choisi 26 groupes de produits qui devaient être analysés plus à fond. Chaque groupe fut décomposé au niveau des codes à sept chiffres, puis une enquête fut entreprise pour établir s'il y avait des entreprises canadiennes qui fabriquaient des produits semblables et qui pouvaient exploiter les débouchés éventuellement mis en évidence. Il fut relativement simple d'élargir les codes de l'annexe A de quatre chiffres à sept chiffres; la liste de ces marchandises fut dressée pour l'année

1986, précisant leur valeur en douane. La désignation des entreprises canadiennes s'est faite à partir de la base de données WIN d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada, que toutes les grandes missions du ministère à l'étranger peuvent consulter en direct et qui contient des renseignements sur les fabricants canadiens et leurs produits. Il est à noter que la constitution de la base de données WIN n'est pas encore complète, mais elle est assez avancée pour que nous puissions l'utiliser aux fins de la présente étude.

À cette étape de l'analyse, les produits ou groupes de produits ayant donné lieu à des importations d'une valeur globale de plus de 80 millions de dollars US, pour le Japon, l'Europe et le Canada, furent désignés en vue d'une analyse plus approfondie. Après consultation de porte parole de l'industrie et du gouvernement, spécialistes du secteur, d'autres produits ou groupes de produits qui n'avaient pas satisfait aux critères furent ajoutés parce qu'ils semblaient offrir un intérêt commercial appréciable. D'autres encore furent supprimés faute de potentiel commercial suffisant.

L'étape suivante consistait à identifier les principaux importateurs américains des produits choisis, à élaborer un questionnaire et à interviewer les importateurs. Nous avons alors conçu un questionnaire qui visait à recueillir les renseignements suivants sur chacun des importateurs interrogés :

- Quels sont les principaux produits qu'il importe?
- Quels sont les pays d'origine de ces importations? Dans quelle mesure l'importateur est-il satisfait de chacun de ses fournisseurs?
- Pourquoi n'utilise-t-il pas des produits américains?
- Quel a été l'effet de la dévaluation du dollar américain sur le prix des importations?
- L'importateur a-t-il déjà acheté des produits canadiens? Dans l'affirmative, était-il satisfait de ses fournisseurs canadiens?
- L'importateur voudrait-il en savoir plus long sur les fournisseurs canadiens?
- Par quel moyen voudrait-il que les fournisseurs canadiens le renseignent? Quelles sources d'information utilise-t-il pour décider quels produits acheter?
- Ses achats sont-ils saisonniers?
- Y a-t-il des obstacles qui empêchent l'importateur de s'approvisionner au Canada?

- Est-ce que l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis modifiera sa politique d'achat?

Nous avons interviewé les principaux importateurs par téléphone et leur avons envoyé un questionnaire par la poste lorsqu'ils en faisaient la demande.

Il existe diverses raisons qui font que, dans certaines situations, la hausse du prix des produits importés ne crée pas de débouchés considérables pour les entreprises canadiennes sur le marché américain; ces facteurs sont notamment les suivants :

- D'autres caractéristiques du produit l'emportent sur le prix, c'est-à-dire sa qualité, sa forme, etc.;

- Le produit importé est un composant d'un produit fini et sa valeur est minime par rapport à celle du produit fini;

- L'acheteur américain s'approvisionne depuis longtemps auprès de ses fournisseurs étrangers actuels et il compte sur la capacité démontrée de l'exportateur à répondre rapidement aux changements requis;

- L'acheteur américain est un client captif de la société mère;

- La licence de fabrication que possède l'acheteur américain lui interdit de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs;

- L'entreprise peut s'approvisionner auprès de fournisseurs américains;

- Le produit importé est un produit de luxe et son prix n'influe pas beaucoup sur la demande.

Nous avons donc conçu le questionnaire de manière à établir dans quelle mesure ces facteurs et d'autres encore limitent les débouchés mis en évidence au moyen de l'analyse statistique.

À la suite du sondage auprès des importateurs, nous avons interrogé les associations représentant l'industrie afin d'obtenir de l'information par secteur. Ces associations ont fourni des renseignements sur les points suivants :

- Les tendances du marché relatives à l'industrie;

- L'effet de la dévaluation du dollar américain sur l'industrie;

- L'incidence de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur l'industrie;

- Les points forts et les points faibles de l'industrie canadienne, tels qu'ils sont perçus.

Les résultats de toutes ces étapes ont donné lieu à l'établissement d'une ébauche de rapport sommaire pour chaque secteur. Chacun des rapports a été présenté pour examen à un spécialiste de l'industrie, aux associations canadiennes représentant l'industrie concernée et au responsable du secteur à ISTC.

ANNEXE 1

IMPORTATEURS AMÉRICAINS QUI RECHERCHENT DES FOURNISSEURS EN GÉNÉRAL

IMPORTATEURS AMÉRICAINS INTERROGÉS

Société : Allen Industrial Products Company
Adresse : 3235 - 37th Street N.W.
Miami, FL 33142
Contact : M. Terry Eckenroth
Poste : Directeur, Service des ventes
Téléphone : 305-633-0627
Télécopieur :
Télex :

Société : American Biltrite, Incorporated
Adresse : P.O. Box 6146
Lawrenceville, NJ 08648
Contact : M. Dawe
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 609-896-3000
Télécopieur :
Télex :

Société : American Cyanamid Company
Adresse : 1 Cyanamid Plaza
Wayne, NJ 07470
Contact : M. Larry Anderson
Poste : Directeur des importations
Téléphone : 201-831-2838
Télécopieur : 201-839-8321
Télex :

Société : And Pa - EMA Incorporated
Adresse : 1860 Dobbin Drive
San Jose, CA 95133
Contact : Mme Patricia Martinez
Poste : Directrice de bureau
Téléphone : 408-272-8007
Télécopieur : 408-272-8062
Télex :

Société : Baudelaire Incorporated
Adresse : Forest Road
Marlow, NH 03456
Contact : M. Joe Marks
Poste : Acheteur
Téléphone : 603-352-9234
Télécopieur : 603-357-1705
Télex :

Société : Burris Chemical Incorporated
Adresse : 8700 - 36th Avenue N.W.
Miami, FL 33147
Contact : M. Leonard Gelsand
Poste : Vice-président
Téléphone : 305-835-7333
Télécopieur : 305-836-1343
Télex :

Société : Caroll Company
Adresse : 2900 Kingsley Road West
Garland, TX 75041
Contact : Mme Shirley Wren
Poste : Acheteuse principale
Téléphone : 214-278-1304
Télécopieur : 214-840-0678
Télex :

Société : Chemical Connexion
Adresse : 9660 Hillcroft, Suite 435
Houston, TX 77096
Contact : M. Howard Schenker
Poste : Président
Téléphone : 713-728-1122
Télécopieur :
Télex :

Société : Chemix Corporation
Adresse : 55 First Street
Berea, OH 44017
Contact : M. Jim Jarrity
Poste : Président
Téléphone : 216-243-3680
Télécopieur : 216-243-3694
Télex :

Société : Concord Chemical Company
Adresse : 17th Street and Federal Street
Camden, NJ 08105
Contact : M. Solly
Poste : Directeur des ventes
Téléphone : 609-966-1526
Télécopieur :
Télex :

Société : Custom Products and Services, Incorporated
Adresse : P.O. Box 14800
Columbus, OH 43214
Contact : M. Gary Hartman
Poste : Vice-président
Téléphone : 614-436-1682
Télécopieur :
Télex :

Société : Frank Miller and Sons, Incorporated
Adresse : 13831 Emerald Avenue S.
Chicago, IL 60627
Contact : M. Richard Kudia
Poste : Directeur, Services techniques
Téléphone : 312-468-3500
Télécopieur : 312-841-8073
Télex :

Société : Griffin Corporation
Adresse : P.O. Box 1847
Valdosta, GA 31602
Contact : M. Steve Glennon
Poste : Directeur, Herbicides
Téléphone : 912-242-8635
Télécopieur : 912-242-5813
Télex :

Société : HBA Plus
Adresse : 12790 Lajune Road
Opa Locka, FL 33054
Contact : M. Morris Goldman
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 305-687-6600
Télécopieur : 305-681-3742
Télex :

Société : I.C.I. Americas, Incorporated
Adresse : Specialty Chemical Purchasing
Wilmington, DE 198917
Contact : M. W.J. Bryant
Poste : Acheteur
Téléphone : 302-886-3485
Télécopieur : 302-984-5009
Télex :

Société : Imperial Manufacturing Company, Incorporated
Adresse : 2412 Eads Street
Los Angeles, CA 90031
Contact : M. Max Marker
Poste : Président
Téléphone : 213-222-6500
Télécopieur : 213-222-6552
Télex :

Société : JF Daley International
Adresse : 1200 Switzer
St. Louis, MO 63147
Contact : Mme Linda Conner
Poste : Directrice des achats
Téléphone : 314-381-8913
Télécopieur :
Télex :

Société : K-B Chemical Compamy
Adresse : 2 Broadway Street S.
Billings, MT 59101
Contact : M. Chuck Zitur
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 406-248-3141
Télécopieur : 406-248-1665
Télex :

Société : Knapp Manufacturing
Adresse : 5227 Pine Avenue East
Fresno, CA 93747
Contact : Mme Sandy Christino
Poste : Directrice
Téléphone : 209-251-8254
Télécopieur : 209-453-0921
Télex :

Société : Kutol Products Company
Adresse : 2700 Highland Avenue
Cincinnati, OH 45212
Contact : M. Tom Rhodenbaugh
Poste : Directeur du matériel
Téléphone : 513-351-5906
Télécopieur : 513-351-5909
Télex :

Société : Lee Soap Company
Adresse : 3062 Fox Street
Denver, CO 80216
Contact : M. Kelly
Poste : Président
Téléphone : 303-294-0817
Télécopieur :
Télex :

Société : Michelin Diazo Corporation
Adresse : 10501 Haggerty Street
Dearborn, MI 48126
Contact : M. Eric Nachlas
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 313-846-5700
Télécopieur :
Télex :

Société : Mt. Hood Chemical Company
Adresse : 4444 North West Yeon Avenue
Portland, OR 97210
Contact : M. Steve Bartholomaus
Poste : Acheteur
Téléphone : 503-227-3505
Télécopieur : 503-225-9143
Télex :

Société : Nor-Am Chemical Company
Adresse : P.O. Box 7495
Wilmington, DE 19803
Contact : M. Leon Martin
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 302-575-2000
Télécopieur : 302-575-1105
Télex :

Société : Rigo Company
Adresse : Junction 171 and Kentucky 146
Buckner, KY 40010
Contact : M. Joe Mullinax
Poste : Directeur de la fabrication des matériaux
Téléphone : 502-222-1456
Télécopieur : 502-222-5425
Télex :

Société : Rohm and Haas Company
Adresse : Independence Mall West
Philadelphia, PA 19105
Contact : M. Robert Jenke
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 215-592-6827
Télécopieur :
Télex :

Société : Shalimar
Adresse : 6102 Skyline Drive
Houston, TX 77057
Contact : M. Vimal Shukla
Poste : Directeur
Téléphone : 713-785-2099
Télécopieur : 713-785-0996
Télex :

Société : Sidman Enterprises Incorporated
Adresse : 2 Kellnway
Holbrook, MA 02343
Contact : M. Eisenberg
Poste : Président
Téléphone : 617-767-2150
Télécopieur :
Télex :

Société : Stepan Company
Adresse : 22 Frontage Road West
Northfield, IL 60093
Contact : M. Anthony Green
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 312-446-7500
Télécopieur : 312-501-2443
Télex :

Société : Telechem Corporation
Adresse : 5981 Live Oak Parkway
Norcross, GA 30093
Contact : M. Mike Carr
Poste : Directeur des opérations
Téléphone : 404-449-5100
Télécopieur : 404-368-8777
Télex :

Société : The Brite House Company Incorporated
Adresse : 1050 Kinzie West
Chicago, IL 60622
Contact : M. Don Mulcany
Poste : Président
Téléphone : 312-666-0167
Télécopieur :
Télex :

Société : Theochem Laboratories Incorporated
Adresse : 7373 Rowlette Park Road
Tampa, FL 33610
Contact : M. Bill Johnson
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 813-237-6463
Télécopieur : 813-237-2059
Télex :

Société : Tulstar Chemicals
Adresse : 1722 Carson S., Suite 2209
Tulsa, OK 74119
Contact : M. Marc Nagel
Poste : Président
Téléphone : 918-587-7878
Télécopieur :
Télex :

Société : UCB Chemicals
Adresse : 5365 Robin Hood Road
Norfolk, VA 23513
Contact : M. Early
Poste : Directeur de la circulation et des produits chimiques inorganiques
Téléphone : 804-857-8610
Télécopieur :
Télex :

Société : Uncommon Conglomerates Incorporated
Adresse : 287 East 6th Street
St. Paul, MN 55101
Contact : M. Bill Mason
Poste : Président
Téléphone : 612-227-7000
Télécopieur : 612-227-6526
Télex :

Société : Univar
Adresse : 801 - 2nd Avenue
Seattle, WA 98104
Contact : M. Michaelson
Poste : Directeur de la commercialisation
Téléphone : 206-447-5970
Télécopieur : 206-340-1988
Télex :

Société : Warner Lambert Company, Parke Davis Division
Adresse : 870 Parkdale
Rochester, MI 48063
Contact : M. F. Smith
Poste : Acheteur principal
Téléphone : 313-656-5204
Télécopieur :
Télex :

Société : Wittman-Hasselberg Incorporated
Adresse : 2 Commerce Boulevard
Palm Court, FL 32037
Contact : M. Howard Kasow
Poste : Directeur des achats
Téléphone : 904-445-4200
Télécopieur : 904-445-7042
Télex :

ANNEXE 2

IMPORTATIONS DE SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES EN 1988
(ANNEXE A 552.0, 554.1, 554.2, 554.3, 591.0, 598.5)

ANNEXE 2
SPÉCIALITÉ CHIMIQUE DIVERSES
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
En caractère gras, total de tous les articles faisant l'objet de cette étude	**1 708 019**	**206 431**	**992 515**	**193 300**	**315 773**
Total pour tous les articles en caractères ordinaires ayant un intérêt pour cette étude	66 063	4 851	19 692	18 882	22 638
Total pour tous les articles en caractères italique non liées à cette étude	*491 029*	*4 403*	*372 174*	*2 290*	*112 162*

552.0 Huiles essentiels, parfuns; cosmétiques et préparations de toilette
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5520005	*Graisses d'enfleurages, essences florales et huiles concrètes, etc., ne contenant pas d'alcool*	*15 839*	*0*	*15 085*	*204*	*550*
5520010	*Huile, de bergamot*	*2 191*	*0*	*2 130*	*0*	*61*
5520020	*Huile, de citronelle*	*4 918*	*0*	*0*	*0*	*4 918*
5520025	*Huile, de géranium*	*3 511*	*0*	*1 425*	*0*	*2 086*
5520030	*Huiles, de lavande et de lavandin*	*1 345*	*0*	*1 265*	*0*	*80*
5520035	*Huile, de citron*	*10 251*	*113*	*4 054*	*0*	*6 084*
5520040	*Huile, de lime ou de limette*	*13 447*	*0*	*270*	*0*	*13 177*
5520050	*Huile, d'aloès ou de rose*	*1 276*	*0*	*0*	*0*	*1 276*
5520055	*Huile, de pettigrain*	*2 344*	*0*	*434*	*0*	*1 910*
5520060	*Huile, de rose ou d'essence de rose*	*8 739*	*0*	*5 866*	*0*	*2 873*
5520065	*Huile, de santal*	*6 132*	*0*	*294*	*96*	*5 742*
5520070	*Huile, de muscade*	*4 123*	*0*	*0*	*0*	*4 123*
5520075	*Huile, de vétivier*	*5 951*	*0*	*554*	*0*	*5 397*

552.0 Huiles essentiels, parfuns; cosmétiques et préparations de toilette
Importations en 1988 (en milliers de dollars US) (suite)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5520077	*Huiles, de thuya et de pin*	*2 733*	*0*	*0*	*0*	*2 733*
5520080	*Huiles, distillées ou essentiels, n.d.a.* y compris les huiles déterpénées*	*83 928*	*2 389*	*32 764*	*1 034*	*47 741*
5520085	*Parfuns, eaux de cologne et eaux de toilette*	*324 301*	*1 901*	*308 033*	*956*	*13 411*
5520090	**Produits de maquillage et autres préparations de toilette, y compris l'encens, les bâtons d'encens, le tafia de laurier, etc.**	**302 413**	**28 770**	**186 796**	**34 783**	**52 064**

* Non dénommé(e)s ailleurs

554.1 Savons
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5541000	Savons, comprenant les savons en poudre, mais non les détersifs synthétiques	48 844	14 818	21 297	899	11 830

554.2 Agents tensio-actifs; détersifs et préparations pour le lavage, n.d.a.
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5542020	Acides gras, alcool gras, et sels dérivés de matières grasses, d'huiles et d'acides gras	6 041	833	3 884	0	1 324
5542040	**Agents tensio-actifs et préparations pour le lavage, à l'exception des acides gras, des alcools et de leurs sels**	**183 163**	**41 398**	**94 937**	**17 552**	**29 276**

554.3 Agents de noircissage, poudres, liquides et crèmes pour le polissage et le nettoyage
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5543000	Crèmes, liquides, etc., pour le nettoyage et le polissage, en contenants d'une capacité ne dépassant pas 10 livres chacun	21 617	5 240	9 836	3 584	2 957

591.0 Pesticides; rubans tue-mouches et désinfectants
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5910000	Pesticides, comprenant les bains parasiticides et les rubans tue-mouches	577 337	18 928	410 548	21 151	126 710

598.5 Produits chimiques et préparations, organiques et inorganiques, n.d.a.
Importations en 1988 (en milliers de dollars US)

Annexe A	Description des marchandises	Importations américaines totales	Canada	Europe	Japon	Autres pays
5985050	Acide, naphténique	664	0	0	0	664
5985015	Coke de charbon et de pétrole calciné, inutilisable commercialement comme combustible	27 358	3 906	947	15 408	7 097
5985020	**produits chimiques et préparations, organiques et inorganiques, n.d.a.**	**574 645**	**97 277**	**269 101**	**115 331**	**92 936**
5985030	Noir animal	32 000	112	14 861	3 474	13 553

ANNEXE 3

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1988

October 26, 1989

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES D'EUROPE ET DU JAPON, PAR PAYS - 1988

(en milliers de dollars US)

PAYS	ANNEXE A						TOTAL	%
	5520090	5541000	5542040	5543000	5910000	5985020		
Belgique-Luxembourg	1 728	282	7 430	64	1 683	1 488	12 675	0,74
Danemark	-	-	3 199	459	25 649	11 673	40 980	2,40
Finlande	-	-	793	-	-	-	793	0,05
France	81 824	4 410	8 607	272	31 048	36 441	162 602	9,52
Italie	19 974	369	2 079	417	21 709	10 477	55 025	3,22
Pays-Bas	495	419	9 959	316	16 216	21 594	48 999	2,87
Norvège	-	-	1 164	-	-	524	1 688	0,10
Espagne	5 749	1 548	138	-	2 303	407	10 145	0,59
Suède	582	-	2 663	85	-	1 055	4 385	0,26
Suisse	7 944	1 868	2 101	211	104 677	24 312	141 113	8,26
Royaume-Uni	23 009	10 432	23 503	1 578	87 232	64 663	210 417	12,32
Allemagne de l'Ouest	45 491	1 969	33 301	6 434	120 031	96 467	303 693	17,78
Total, Europe	186 796	21 297	94 937	9 836	410 548	269 101	992 515	58,11
Japon	34 783	899	17 552	3 584	21 151	115 331	193 300	11,32
Total, Europe et Japon	221 579	22 196	112 489	13 420	431 699	384 432	1 185 815	69,43
Total des importations	302 413	48 844	183 163	21 617	577 337	574 645	1 708 019	

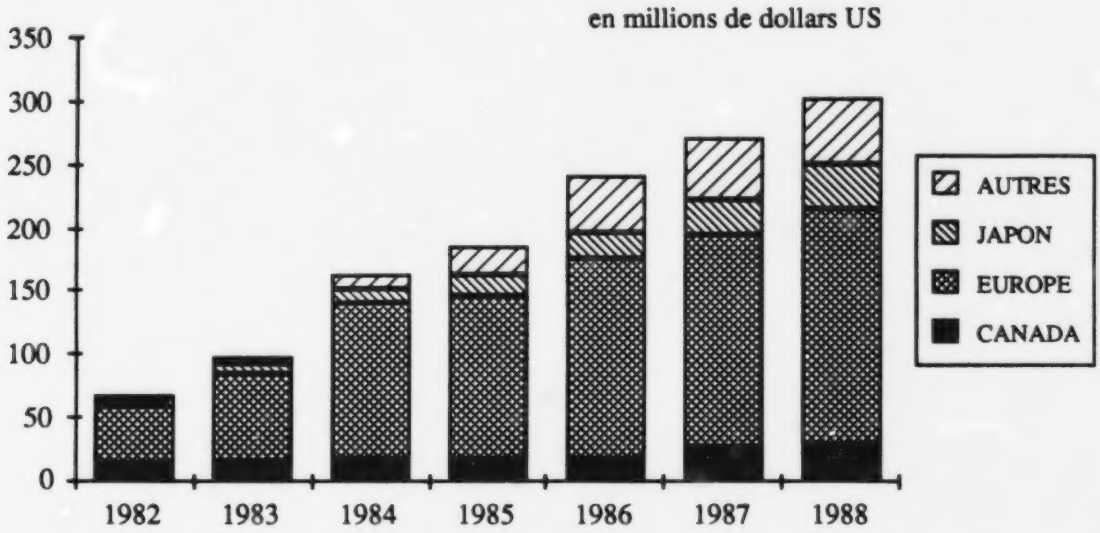
ANNEXE 4

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINS PRODUITS DE SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES 1982 - 1988

IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES

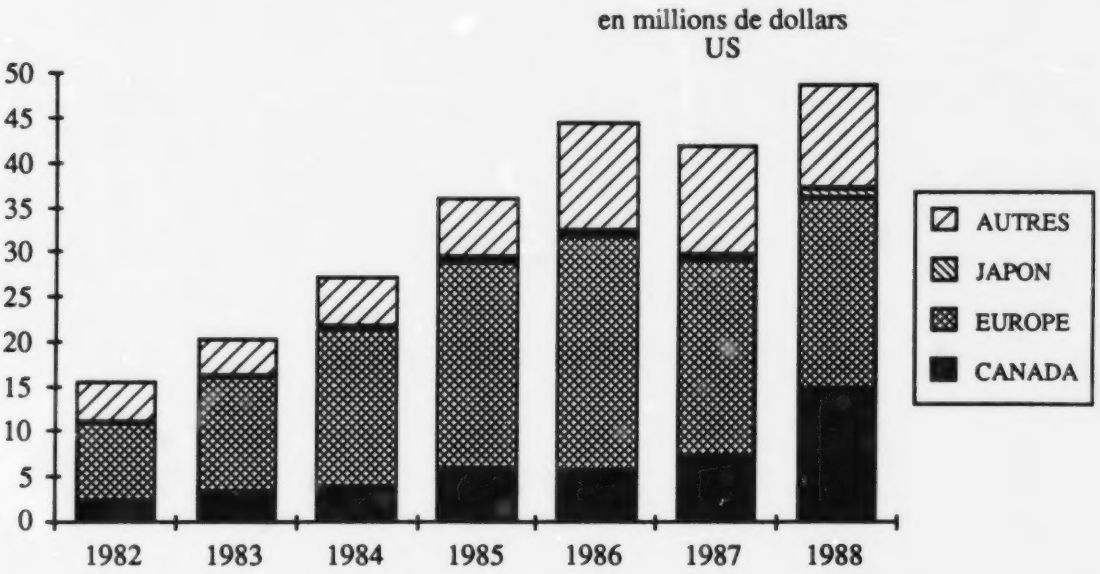
PRODUITS DE MAQUILLAGE ET AUTRES PRÉPARATIONS DE TOILETTE, Y COMPRIS L'ENCENS, LES BÂTONS D'ENCENS, LE TAFIA DE LAURIER, ETC.

ANNEXE A 5520090



SAVONS, COMPRENANT LES SAVONS EN POUDRE, MAIS NON LES DÉTERSIFS SYNTHÉTIQUES

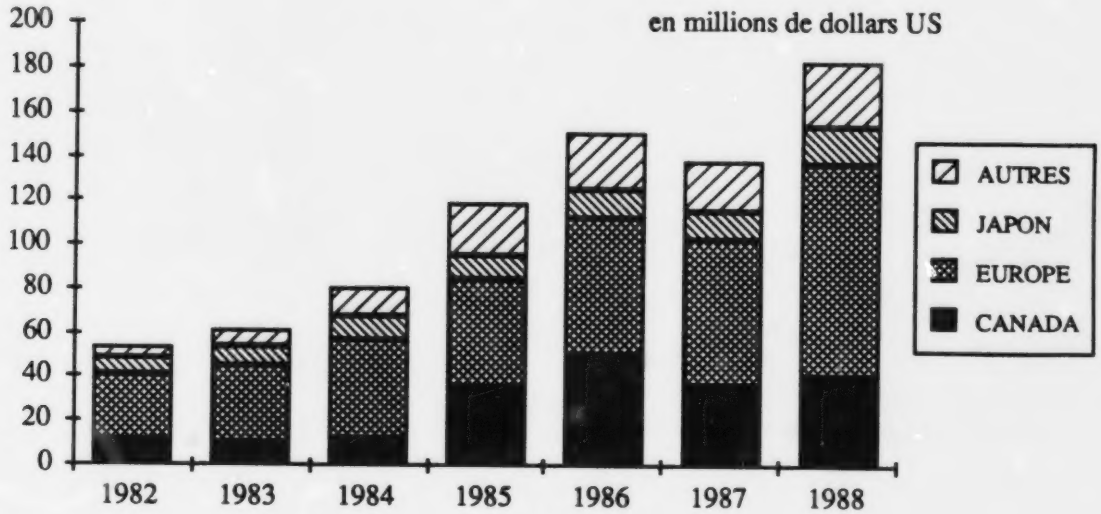
ANNEXE A 5541000



IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES (Suite)

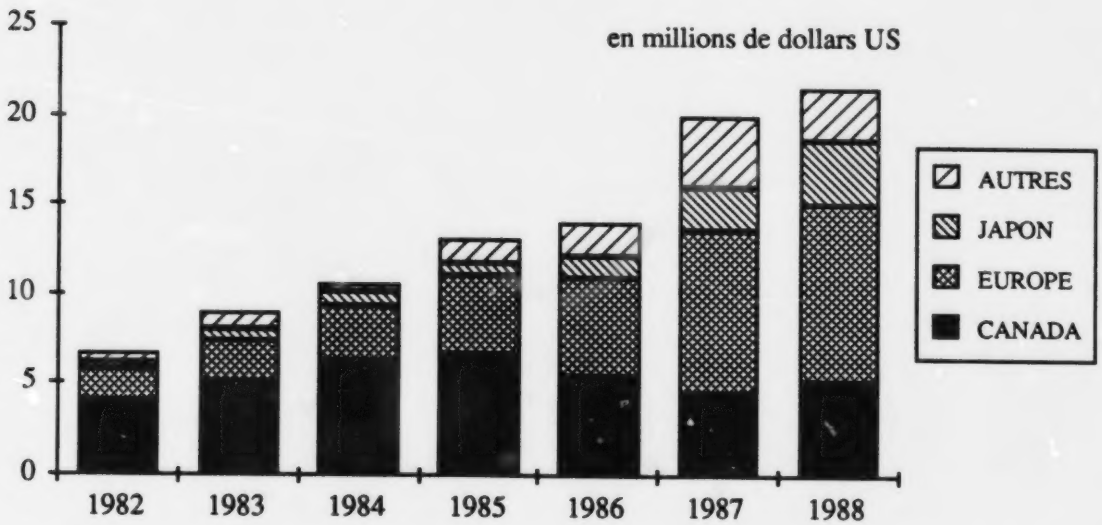
AGENTS TENSIO-ACTIFS ET PRÉPARATIONS POUR LE LAVAGE, À L'EXCEPTION DES ACIDES GRAS, DES ALCOOLS ET DE LEURS SELS

ANNEXE A 5542040



CRÈMES, LIQUIDES, ETC., POUR LE NETTOYAGE ET LE POLISSAGE, EN CONTENANTS D'UNE CAPACITÉ NE DÉPASSANT PAS 10 LIVRES CHACUN

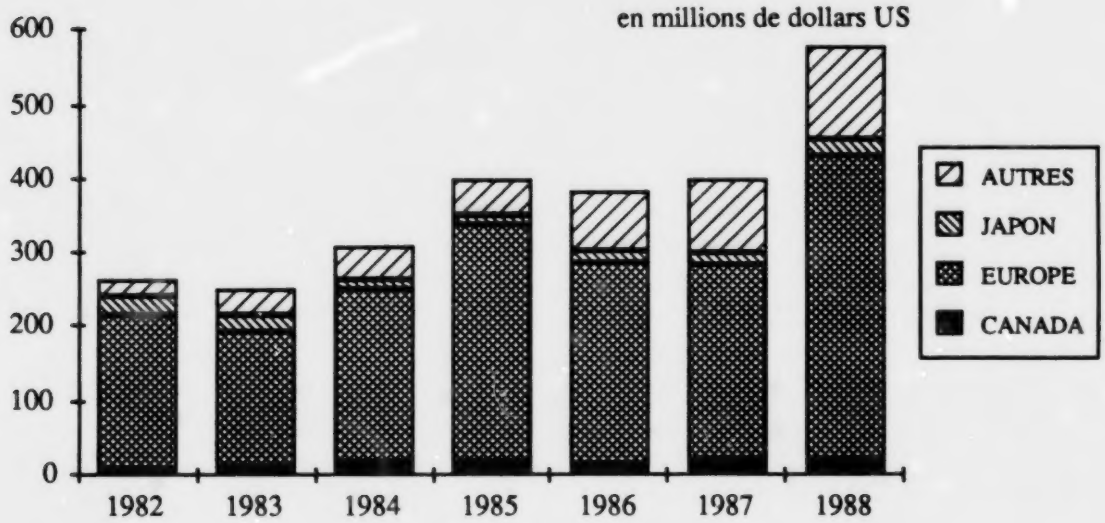
ANNEXE A 5543000



IMPORTATIONS AMÉRICAINES DE CERTAINES SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES (SUITE)

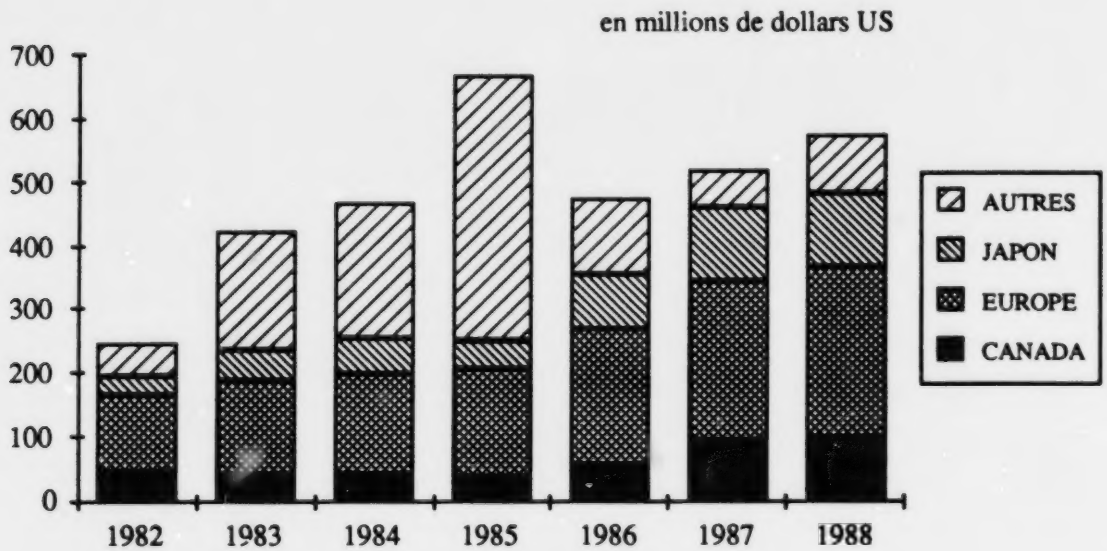
PESTICIDES, COMPRENANT LES BAINS PARASITICIDES ET LES RUBANS TUE-MOUCHES.

ANNEXE A 5910000



PRODUITS CHIMIQUES ET PRÉPARATIONS, ORGANIQUES ET INORGANIQUES, N.D.A.*

ANNEXE A 5985020



* Non dénommé(e)s ailleurs

ANNEXE 5

TARIFS DOUANIERS DES ÉTATS-UNIS APPLICABLES AUX SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES ET CALENDRIER DE SUPPRESSION DES DROITS EN VERTU DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE

ÉLIMINATION DES DROITS DE DOUANE

1. Sauf stipulation contraire dans le présent Accord, chaque Partie éliminera progressivement les droits de douane qu'elle applique aux produits originaires du territoire de l'autre Partie, conformément au calendrier suivant :

   A. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement A dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés entièrement, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1989;

   B. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement B dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en cinq tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1993; et

   C. les droits sur les produits visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement C dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 seront éliminés en dix tranches annuelles égales commençant le 1er janvier 1989, et ces produits bénéficieront de la franchise à compter du 1er janvier 1998.

2. Sauf stipulation contraire dans le présent Accord, les produits originaires du territoire de l'autre Partie qui sont visés par chacun des numéros tarifaires désignés comme catégorie d'échelonnement D dans les listes respectives des Parties composant l'annexe 401.2 continueront de bénéficier du régime existant d'admission en franchise indiqué dans ces listes.

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	CHAPITRE 31		
	ENGRAIS		
3101.00.00	Engrais d'origine animale ou végétale, même mélangés entre eux ou traités chimiquement; engrais résultant du mélange ou du traitement chimique de produits d'origine animale ou végétale	Franchise	D
3102	Engrais minéraux ou chimiques azotés :		
3102.10.00	Urée, même en solution aqueuse	Franchise	D
	Sulfate d'ammonium; sels doubles et mélanges de sulfate d'ammonium et de nitrate d'ammonium :		
3102.21.00	Sulfate d'ammonium	Franchise	D
3102.29.00	Autres	Franchise	D
3102.30.00	Nitrate d'ammonium, même en solution aqueuse	Franchise	D
3102.40.00	Mélanges de nitrate d'ammonium et de carbonate de calcium ou d'autres matières inorganiques dépourvues de pouvoir fertilisant	Franchise	D
3102.50.00	Nitrate de sodium	Franchise	D
3102.60.00	Sels doubles et mélanges de nitrate de calcium et de nitrate d'ammonium	Franchise	D
3102.70.00	Cyanamide calcique	Franchise	D
3102.80.00	Mélanges d'urée et de nitrate d'ammonium en solution aqueuse ou ammoniacale	Franchise	D
3102.90.00	Autres, y compris les mélanges non visés dans les sous-positions précédentes	Franchise	D
3103	Engrais minéraux ou chimiques phosphatés :		
3103.10.00	Superphosphates	Franchise	D
3103.20.00	Scories de déphosphoration	Franchise	D
3103.90.00	Autres	Franchise	D
3104	Engrais minéraux ou chimiques potassiques :		
3104.10.00	Carnallite, sylvinite et autres sels de potassium naturels bruts	Franchise	D
3104.20.00	Chlorure de potassium	Franchise	D
3104.30.00	Sulfate de potassium	Franchise	D
3104.90.00	Autres	Franchise	D
3105	Engrais minéraux ou chimiques contenant deux ou trois des éléments fertilisants : azote, phosphore et potassium; autres engrais; produits du présent chapitre présentés soit en tablettes ou formes similaires, soit en emballages d'un poids brut n'excédant pas 10 kg :		
3105.10.00	Produits du présent chapitre présentés soit en tablettes ou formes similaires, soit en emballages d'un poids brut n'excédant pas 10 kg	Franchise	D
3105.20.00	Engrais minéraux ou chimiques contenant les trois éléments fertilisants : azote, phosphore et potassium	Franchise	D
3105.30.00	Hydrogéno-orthophosphate de diammonium (phosphate diammonique)	Franchise	D

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
3105.40.00	Dihydrogéno-orthophosphate d'ammonium (phosphate monoammonique) même en mélange avec l'hydrogéno-orthophosphate de diammonium (phosphate diammonique) . .	Franchise	D
	Autre engrais minéraux ou chimiques contenant les deux éléments fertilisants : azote et phosphore :		
3105.51.00	Contenant des nitrates et des phosphates	Franchise	D
3105.59.00	Autres	Franchise	D
3105.60.00	Engrais minéraux ou chimiques contenant les deux éléments fertilisants : phosphore et potassium	Franchise	D
3105.90.00	Autres	Franchise	D
	Préparations pour parfumer ou pour désodoriser les locaux, y compris les préparations odoriférantes pour cérémonies religieuses :		
3307.41.00	"Agarbatti" et autres préparations odoriférantes agissant par combustion	2,4 %	C
3307.49.00	Autres	11¢/kg + 4,1 %	C
3307.90.00	Autres	5,4 %	C

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	CHAPITRE 34		
	SAVONS, AGENTS DE SURFACE ORGANIQUES, PRÉPARATIONS POUR LESSIVES, PRÉPARATIONS LUBRIFIANTES, CIRES ARTIFICIELLES, CIRES PRÉPARÉES, PRODUITS D'ENTRETIEN, BOUGIES ET ARTICLES SIMILAIRES, PÂTES À MODELER, "CIRES POUR L'ART DENTAIRE" ET COMPOSITIONS POUR L'ART DENTAIRE À BASE DE PLÂTRE		
3401	Savons; produits et préparations organiques tensio-actifs à usage de savon, en barres, en pains, en morceaux ou en sujets frappés, même contenant du savon; papier, ouates, feutres et nontissés, imprégnés, enduits ou recouverts de savon ou de détergents :		
	Savons, produits et préparations organiques tensio-actifs en barres, en pains, en morceaux ou en sujets frappés, et papier, ouates, feutres et nontissés, imprégnés, enduits ou recouverts de savon ou de détergents :		
3401.11	De toilette (y compris ceux à usages médicaux) :		
3401.11.10	Savon de marseille (Castille)	3,1 %	B
3401.11.50	Autres	1,1 ¢/kg + 3,1 %	B
3401.19.00	Autres	0,9 ¢/kg + 2,9 %	B
3401.20.00	Savons sous autres formes	4,4 %	B
3402	Agents de surface organiques (autres que les savons); préparations tensio-actives, préparations pour lessives (y compris les préparations auxiliaires de lavage) et préparations de nettoyage, même contenant du savon, autres que celles de la position 3401 :		
	Agents de surface organiques, même conditionnés pour la vente au détail :		
3402.11	Anioniques :		
3402.11.10	Aromatiques ou aromatiques modifiés	7,2 %	B
3402.11.50	Autres	3,7 %	B
3402.12	Cationiques :		
3402.12.10	Aromatiques ou aromatiques modifiés	6,6 %	B
3402.12.50	Autres	5,2 %	B
3402.13	Non-ioniques :		
3402.13.10	Aromatiques ou aromatiques modifiés	7,3 %	B
	Autres :		
3402.13.20	Matières grasses d'origine animale ou végétale	2,2 ¢/kg + 4,5 %	B
3402.13.50	Autres	3,7 %	B
3402.19	Autres :		
3402.19.10	Aromatiques ou aromatiques modifiés	7,1 %	B
3402.19.50	Autres	3,7 %	B
3402.20	Préparations conditionnées pour la vente au détail :		
3402.20.10	Contenant tout agent tensio-actif aromatique ou aromatique modifié	6,6 %	B
3402.20.50	Autres	Franchise	D
3402.90	Autres :		
3402.90.10	Détersifs synthétiques	3,8 %	B
	Autres :		
3402.90.30	Contenant tout agent tensio-actif aromatique ou aromatique modifié	7,7 %	B
3402.90.50	Autres	3,7 %	B

LISTE DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
3404	Cires artificielles et cires préparées :		
3404.10.00	De lignite modifié chimiquement	Franchise	D
3404.20.00	De polyéthylène-glycols	12,3 %	B
3404.90	Autres :		
3404.90.10	Contenant de la cire d'abeille blanchie	7,5 %	B
3404.90.50	Autres	Franchise	D
3405	Cirages et crèmes pour chaussures, encaustiques, brillants pour carrosseries, verre ou métaux, pâtes et poudres à récurer et préparations similaires, (même sous forme de papier, ouates, feutres, nontissés, matière plastique ou caoutchouc alvéolaires, imprégnés, enduits ou recouverts de ces préparations), à l'exclusion des cires de la position 3404 :		
3405.10.00	Cirages, crèmes et préparations similaires pour chaussures ou pour cuir	2,5 %	B
3405.20.00	Encaustiques et préparations similaires pour l'entretien des meubles en bois, des parquets ou d'autres boiseries	2,5 %	B
3405.30.00	Brillants et préparations similaires pour carrosseries, autres que les brillants pour métaux	2,5 %	B
3405.40.00	Pâtes, poudres et autres préparations à récurer	0,9 ¢/kg + 2,9 %	B
3405.90.00	Autres	2,5 %	B
3808	Insecticides, rodenticides, fongicides, herbicides, inhibiteurs de germination et régulateurs de croissance pour plantes, désinfectants et produits similaires, présentés dans des formes ou emballages de vente au détail ou à l'état de préparations ou sous forme d'articles tels que rubans, mèches et bougies soufrés et papier tue-mouches		
3808.10	Insecticides		
3808.10.10	Papiers collants à tue-mouches	2,8 %	B
	Autres :		
3808.10.20	Contenant un insecticide aromatique, modifié ou non	1,8 ¢/kg + 9,7 %	B
	Autres :		
3808.10.30	Contenant une substance inorganique	5 %	B
3808.10.50	Autres	5 %	B
3808.20	Fongicides		
3808.20.10	Contenant un fongicide aromatique, modifié ou non	1,8 ¢/kg + 9,7 %	B

NUMÉRO	DÉSIGNATION DES MARCHANDISES	TAUX DE BASE	CATÉGORIE D'ÉCHELONNEMENT
	Autres :		
3808.20.20	Contenant un fongicide de type thioamide, thiocarbamate, dithiocarbamate, thiurame ou isothiocyanate	3,7 %	B
	Autres :		
3808.20.30	Contenant une substance inorganique	5 %	B
3808.20.50	Autres	5 %	B
3808.30	Herbicides, inhibiteurs de germination et régulateurs de croissance :		
3808.30.10	Contenant un herbicide, un inhibiteur de germination ou un régulateur de croissance de type aromatique, modifié ou non	1,8 ¢/kg + 9,7 %	B
	Autres :		
3808.30.20	Contenant une substance inorganique	5 %	B
3808.30.50	Autres	5 %	B
3808.40	Désinfectants :		
3808.40.10	Contenant un désinfectant aromatique, modifié ou non	1,8 ¢/kg + 9,7 %	B
3808.40.50	Autres	5 %	B
3808.90	Autres :		
3808.90.10	Contenant pesticide aromatique, modifié ou non	1,8 ¢/kg + 9,7 %	B
	Autres :		
3808.90.20	Contenant une substance inorganique	5 %	B
3808.90.50	Autres	5 %	B

ANNEXE 6

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES

PAYS D'ORIGINE DES FOURNISSEURS ET DEGRÉ DE SATISFACTION DES RÉPONDANTS

PAYS	DEGRÉ DE SATISFACTION 1	2	3	4	5	NOMBRE TOTAL DE RÉPONDANTS	MOYENNE
Argentine				1		1	4,00
Autriche				1		1	4,00
Belgique			1	1		2	3,50
Brésil		1	1			2	2,50
Canada			1			1	3,00
Chine			1		2	3	4,34
Danemark					3	3	5,00
Europe *					2	2	5,00
Extrême-Orient*					1	1	5,00
France				1		1	4,00
Hollande					4	4	5,00
Inde		1				1	2,00
Irlande					2	2	5,00
Israël			1		2	3	4,34
Italie			1	3		4	3,75
Japon		1		2	2	5	4,00
Corée				1	1	2	4,50
Amérique du Sud*				1		1	4,00
Mexique			1	2		3	3,67
Norvège					1	1	5,00
Phillipines				1		1	4,00
Sri Lanka					1	1	5,00
Suède					2	2	5,00
Suisse				1	1	2	4,50
Taiwan					1	1	5,00
Royaume-Uni			1	5	3	9	4,23
Allemagne de l'Ouest				5	5	10	4,50
TOTAL	0	3	8	25	33	69	

degrés de satisfaction :
1 = faible
2 = assez faible
3 = neutre
4 = assez élevé
5 = élevé

* le pays n'est pas désigné

ANNEXE 7

FOIRES COMMERCIALES ET PUBLICATIONS DE L'INDUSTRIE AMÉRICAINE

PRINCIPALES FOIRES COMMERCIALES

SPÉCIALITÉS CHIMIQUES DIVERSES

FOIRE	LIEU	DATE	CONTACT
American Society of Heating, Refrigeration and Air Conditioning Engineers	Minneapolis, Minnesota	24-27 juin 1990	M. Frank Coda 404-636-8400
Petroleum Marketers Association of America	Nashville, Tennessee	6-9 octobre 1990	Mme Sharon Meade 202-331-1198
Chemical Specialties Manufacturing Association	Fort Lauderdale, Florida	3-7 décembre 1990	Mme Ann Wheeler 202-872-8110
International Sanitary Supply Association	Atlanta, Georgia	17-20 octobre 1990	Mme Lee Ann Nowling 312-982-0800
National Petroleum Refiners Association	San Antonio, Texas	25-27 mars 1990	M. Bob Dziuban 202-457-0480
Institute of Food Technologists	Anaheim, California	17-20 juin 1990	M. Dan Weber 312-782-8424
Chem-Mart	Chicago, Illinois	29 avril - 1 mai 1990	Mme Ann Wheeler 202-872-8110
Soaps and Detergent Association	Boca Raton, Florida	31 jan.-4 fév. 1990	Mme Rose Api (212) 725-1262

PUBLICATIONS

Chemical Business. Schnell Publishing Co., Inc., 100 Church St., New York, NY 10007-2694

Contact : M. Arthur R. Kavaler, rédacteur en chef, (212) 732-9820.

Chemical Marketing Reporter. Schnell Publishing Co., Inc., 100 Church Street, New York, NY 10007

Contact : M. Arthur R. Kavaler, rédacteur en chef, (212) 723-9820

Chemical Week. McGraw-Hill Publications Co., 1221 Ave. of Americas, New York, NY 10020

Contact : M. Patrick P. McCurdy, rédacteur en chef.

CPI Purchasing. Cahners Publishing Co., Inc., Manufacturing Group, Division of Reed Publishing USA, 275 Washington St., Newton, MA 02158

Contact : M. Donald E. Mulligan, rédacteur en chef, (414) 228-7701

Industrial Equipment News. Thomas Publishing Co., One Penn Plaza, 250 W. 34th St., New York, NY 10119

Contact : M. John van de Water, rédacteur en chef, (212) 695-0500.

Purchasing World. International Thomson Industrial Press, Inc., 6521 Davis Industrial Pkwy., Solon, OH 44139

Contact : M. James A. Lorinez, rédacteur en chef, (216) 248-1125

Soap/Cosmetics/Chemical Specialties. MacNair-Dorland Co., Inc., 101 W. 31st St., New York, NY 10001

Contact : Mme Janet Donohue, rédactrice en chef.

ANNEXE 8

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

SERVICES COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT CANADIEN AU CANADA

Agent des marchés américains pour ce secteur
Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (UTD)
125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : 613-993-7343/613-993-5911
Télex : 0533745
Télécopieur : 613-990-9119

Colombie-Britannique
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
P.O. Box 11610
900-650 West Georgia Street
Scotia Tower
Vancouver, B.C.
V6B 5H8
Téléphone : 604-666-0434
Télex : 0451191
Télécopieur : 604-666-8330

Saskatchewan
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
6th Floor
105 - 21st Street East
Saskatoon, Saskatchewan
S7K 0B3
Téléphone : 306-975-4353
Télex : 0742742
Télécopieur : 306-975-5334

Manitoba
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 608
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 2V2
Téléphone : 204-983-2097
Télex : 0757624
Télécopieur : 204-983-2187

Alberta
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
The Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
Edmonton, Alberta
T5J 3S3
Téléphone : 403-420-2944
Télex : 0372762
Télécopieur : 403-420-4507

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Harry Hays Building
Suite 630
220 - 4th Avenue S.E.
Calgary, Alberta
T2P 3C3
Téléphone : 403-292-4575
Télécopieur : 403-292-4578

Ontario
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
4th Floor
Dominion Public Building
1 Front Street West
Toronto, Ontario
M5J 1A4
Téléphone : 416-973-5000
Télex : 06524378
Télécopieur : 416-973-8714

Québec
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Tour de la Bourse
800, place Victoria
Pièce 3800, C.P. 247
Montréal (Québec)
H4Z 1E8
Téléphone : 514-283-6796
Télex : 05560768
Télécopieur : 514-283-3302

Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
112, rue Dalhousie
Québec (Québec)
G1K 4C1
Téléphone : 418-648-2506
Télécopieur : 418-648-7291

Île-du-Prince-Édouard
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Confederation Court Mall
134 Kent Street, Suite 400
P.O. Box 1115
Charlottetown, P.E.I.
C1A 7M8
Téléphone : 902-566-7400
Télex : 01444129
Télécopieur : 902-566-7450

Territoires du Nord-Ouest
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
10th Floor
Precambrian Building
P.O. Bag 6100
Yellowknife, Northwest Territories
X1A 1C0
Téléphone : 403-920-8575
Télécopieur : 403-873-6228

Nouveau-Brunswick
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Édifice l'Assomption
770, rue Main
C.P. 1210
Moncton (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Téléphone : 506-857-6452
Télex : 0142200
Télécopieur : 506-857-6429

Nouvelle-Écosse
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
Halifax, Nova Scotia
B3J 2V9
Téléphone : 902-426-7540
Télex: 01922525
Télécopieur : 902-426-2624

Terre-Neuve
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
St. John's, Newfoundland
A1B 3R9
Téléphone : 709-772-5511
Télex : 0164749
Télécopieur : 709-772-5093

Yukon
Centre du Commerce international
Ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
Suite 301
108 Lambert St.
Whitehorse, Yukon
Y1A 1Z2
Téléphone : 403-668-4655
Télécopieur : 403-668-5003

DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU GOUVERNEMENT DU CANADA AUX ÉTATS-UNIS

Ambassade du Canada à Washington
La Section de développement du commerce et des marchés
501 Pennsylvania Avenue N.W.
Washington, D.C. 20001
Téléphone : 202-682-1740
Télécopieur : 202-682-7726
Télex : 0089664 (DOMCAN A WASH)
Territoire : Washington (D.C.), Maryland, Delaware, région est de la Pennsylvanie (y compris Philadelphie), Virginie

Atlanta
Consulat général du Canada
400 South Tower
One CNN Center
Atlanta, Georgia 30303-2705
Téléphone : 404-577-6810
Télécopieur : 404-524-5046
Télex : 0542676 (DOMCAN ATL)
Territoire : Alabama, Floride, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud, Tennessee, Puerto Rico, Iles-Vierges (Américaines)

Boston
Consulat général du Canada
Three Copley Place, Suite 400
Boston, Massachusetts 02116
Téléphone : 617-262-3760
Télécopieur : 617-262-3415
Télex : 940625 (DOMCAN BSN)
Territoire : Maine, Massachussetts, New Hampshire, Rhode Island, Vermont
ainsi que : Saint-Pierre-et-Miquelon

Buffalo
Consulat du Canada
One Marine Midland Center
Suite 3550
Buffalo, New York 14203-2884
Téléphone : 716-852-1247
Télécopieur : 716-852-4340
Télex : 0091329 (DOMCAN BUF)
Territoire : État de New York -- l'Ouest, le Centre et le Nord

Chicago
Consulat général du Canada
310 South Michigan Avenue, 12th Floor
Chicago, Illinois 60604-4295
Téléphone : 312-427-1031
Télécopieur : 312-922-0637
Télex : 00254171 (DOMCAN CGO)
Territoire : Illinois, Missouri, Wisconsin, région Quad-City de l'Iowa

Cleveland
Consulat du Canada
Illuminating Building, Suite 1008
55 Public Square
Cleveland, Ohio 44113-1983
Câble : CANADIAN CLEVELAND
Téléphone : 216-771-0150
Télécopieur : 216-771-1688
Télex : 00985364 (DOMCAN CLV)
Territoire : Kentucky, Ohio, Virginie occidentale, région ouest de la Pennsylvanie

Dallas
Consulat général du Canada
St. Paul Place, Suite 1700
750 N. St. Paul Street
Dallas, Texas 75201-9990
Câble : CANADIAN DALLAS
Téléphone : 214-922-9806
Télécopieur : 214-922-9811
Télex : 00732637 (DOMCAN DAL)
Territoire : Texas, Arkansas, Kansas, Louisiane, Nouveau-Mexique, Oklahoma

Détroit
Consulat général du Canada
600 Renaissance Centre
Suite 1100
Detroit, Michigan 48243-1704
Câble : CANADIAN DETROIT
Téléphone : 313-567-2340
Télécopieur : 313-567-2164
Télex : 230715 (DOMCAN DET)
Territoire : ville de Toledo
États : Michigan, Indiana

Los Angeles
Consulat général du Canada
300 South Grand Avenue, 10th Floor
California Plaza
Los Angeles, California 90071
Téléphone : 213-687-7432
Télécopieur : 213-520-8827
Télex : 00674119 (DOMCAN LSA)
Territoire : Arizona, Californie, comté de Clark au Nevada

Minneapolis
Consulat général du Canada
701 Fourth Avenue South
Minneapolis, Minnesota 55415-1078
Téléphone : 612-333-4641
Télécopieur : 612-332-4061
Télex : 290229 DOMCAN MPS
Territoire : Iowa, Nebraska, Minnesota, Dakota du Nord, Dakota du Sud, Montana

New York
Consulat général du Canada
1251 Avenue of the Americas
New York, N.Y. 10020-1175
Câble : CANTRACOM NEW YORK CITY
Téléphone : 212-768-2400
Télécopieur : 212-768-2440
Télex : 62014481 (DOMCAN NYK)
Territoire : Connecticut, New Jersey, région sud de l'État de New York, ainsi que : Bermudes

San Francisco
Consulat général du Canada
50 Fremont St. Suite 2100
San Francisco, California 94105
Téléphone : 415-495-6021
Télécopieur : 415-541-7708
Télex : 34321 (DOMCAN SFO)
62014485 (Easylink)
Territoire : Californie (sauf les 10 comtés méridionaux), Colorado, Hawaï, Nevada (sauf le comté de Clark), Utah, Wyoming

Seattle
Consulat général du Canada
412 Plaza 600, Sixth and Stewart
Seattle, Washington 98101-1286
Téléphone : 206-443-1777
Télécopieur : 206-443-1782
Télex : 0328762 (DOMCAN SEA)
Territoire : Alaska, Idaho, Oregon Washington